

Economie utilă pentru vremuri dificile

*soluții optime
pentru probleme
greu de rezolvat*

Abhijit V. Banerjee Esther Duflo

CÂȘTIGĂTORI AI PREMIULUI NOBEL PENTRU ECONOMIE 2019

LITERA

iq230



Economie utilă pentru vremuri dificile

*soluții optime
pentru probleme
greu de rezolvat*

Abhijit V. Banerjee Esther Duflo

CÂȘTIGĂTORI AI PREMIULUI NOBEL PENTRU ECONOMIE 2019

LITERA

iq230



Economie utilă pentru vremuri dificile

*soluții optime
pentru probleme
greu de rezolvat*

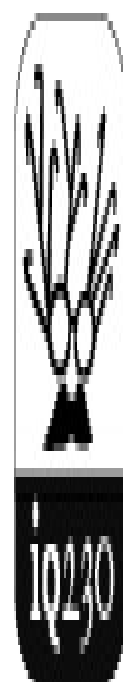
Abhijit V. Banerjee Esther Duflo

CÂȘTIGĂTORI AI PREMIULUI NOBEL PENTRU ECONOMIE 2019

LITERA

iq230





Colecția dedicată celor care își pun întrebări
despre lumea din care fac parte, în care psihologia,
filosofia, știința și sociologia vorbesc pe înțelesul tuturor.

Abhijit V. Banerjee

Esther Duflo

Economie utilă pentru vremuri dificile

*soluții optime pentru probleme
greu de rezolvat*

Traducere din limba engleză de
MONICA PÎRVULESCU

LITERA

București

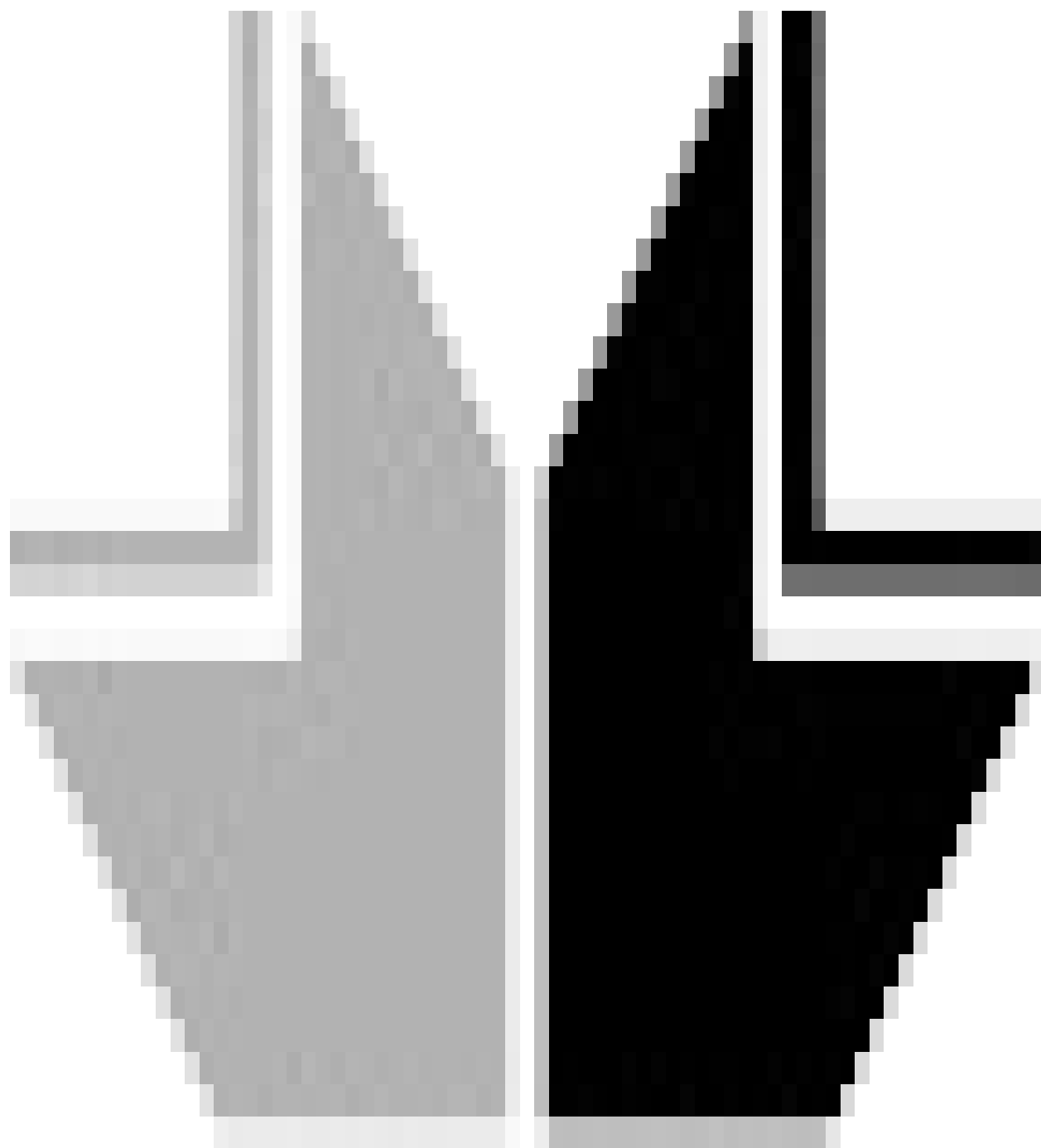
Good Economics For Hard Times

Better Answers to Our Biggest Problems

Abhijit V. Banerjee și Esther Duflo

Copyright © 2019 Abhijit V. Banerjee și Esther Duflo

Toate drepturile rezervate



LITERA

Editura Litera

tel.: 0374 82 66 35; 021 319 63 90; 031 425 16 19

e-mail: contact@litera.ro

www.litera.ro

Economie utilă pentru vremuri dificile.

Soluții optime pentru probleme greu de rezolvat

Abhijit V. Banerjee & Esther Duflo

Copyright © 2021 Grup Media Litera

pentru versiunea în limba română

Toate drepturile rezervate

Traducere din limba engleză de

Monica Pîrvulescu

Editor: Vidrașcu și fiii

Redactor: Georgiana Harghel

Corector: Rodica Crețu

Copertă: Flori Zahiu

Tehnoredactare și prepress: Liviu Rusu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

Banerjee, Abhijit V.

Economie utilă pentru vremuri dificile.

Soluții optime pentru probleme greu de rezolvat /

Abhijit V. Banerjee & Esther Duflo;

trad. din lb. engleză de Monica Pîrvulescu –

București: Litera, 2021

ISBN 978-606-33-7359-6

ISBN EPUB 978-606-33-7612-2

I. Duflo, Ester

II. Pîrvulescu, Monica (trad.)

*Pentru copiii noștri, Noemie și Milan,
cu speranța că vor crește
într-o lume mai dreaptă și mai umană,
și pentru Sasha, care nu a avut această pauză.*

Prefață

În urmă cu zece ani am scris o carte despre activitatea noastră. Surprinzător, a fost citită. Ne-am simțit măguliți, dar ne era clar că spusesem tot ce aveam de spus. Economiiștii nu prea scriu cărți, volumele lor fiind ultimele pe care le-ar citi cineva. Noi am făcut asta și am reușit să scăpăm basma curată; după care ne-am întors la activitatea noastră obișnuită, care constă în redactarea și publicarea lucrărilor de cercetare.

Și asta și făceam pe când zorii primilor ani ai administrației Obama au lăsat locul nebuniei psihedelice a Brexitului, a Vestelor galbene și a Zidului – și dictatori țănoși (sau omologii lor aleși) au luat locul optimismului confuz al Primăverii arabe. Inegalitatea crește exploziv, se întrevăd catastrofe naturale și dezastre ale politicii mondiale, însă nu avem la îndemână decât puțin mai mult decât niște platitudini ca să facem față la toate acestea.

Am scris cartea de față ca să nu ne pierdem speranța. Ca să ne spunem o poveste despre ceea ce nu a mers bine și de ce, dar și ca să ne amintim de ceea ce a mers bine. O carte care se referă în egală măsură la probleme și la modul în care lumea noastră își poate reveni dacă suntem corecți în privința diagnosticului. O carte despre eșecurile politicii economice, despre aspectele în care am fost orbiți de ideologie, despre lucrurile evidente pe care nu le-am văzut, dar și o carte despre cazurile și motivele pentru care este utilă o bună economie politică, mai ales în lumea de astăzi.

Faptul că este necesar să se scrie o asemenea carte nu înseamnă că noi suntem persoanele potrivite să o scriem. Multe dintre problemele care afectează lumea în momentul de față sunt deosebit de accentuate în bogatul Nord, în timp ce noi ne-am petrecut întreaga viață studiind situația săracilor din țările sărace. Ni s-a părut necesar să aprofundăm multe scrieri noi și a existat tot timpul riscul că o să ne scape ceva din vedere. Ne-a luat ceva timp ca să ne convingem că cel puțin a meritat efortul.

În cele din urmă ne-am hotărât să riscăm, în parte pentru că am obosit să urmărim de la distanță cum discuțiile publice legate de problemele economice de bază – imigrația, comerțul, inegalitatea sau mediul înconjurător – o iau tot mai

mult razna. Dar și pentru că, după părerea noastră, ne-am dat seama că problemele cu care se confruntă țările bogate sunt în mod ciudat asemănătoare cu cele pe care le analizăm frecvent în țările în curs de dezvoltare – oameni lăsați în urmă de dezvoltare, inegalitate tot mai pronunțată, lipsă de încredere în guvern, societăți și sisteme fracturate și așa mai departe. Am aflat multe lucruri cu această ocazie și asta ne-a dat încredere în ceea ce noi, ca economiști, am învățat să facem mai bine, adică să fim inflexibili în privința faptelor, sceptici cu privire la răspunsurile lunecoase și cu pretenția de a fi gloanțe magice, modești și cinstiți cu privire la ceea ce știm și înțelegem, și – poate lucrul cel mai important – dornici să testăm idei și soluții și să dăm greș, atât timp cât acest lucru ne ajută să ne îndreptăm spre țelul final de a crea o lume mai umană.

Capitolul 1. FACEȚI DIN NOU ECONOMIA POLITICĂ MĂREAȚĂ

O femeie află de la doctor că mai are de trăit doar jumătate de an. Doctorul o sfătuiește să se mărite cu un economist și să se mute în Dakota de Sud.

Femeia:

„Și așa am să mă vindec?”

Doctorul:

„Nu, dar jumătatea aia de an o să ți se pară foarte lungă”.

Trăim într-o epocă de polarizare crescândă. Din Ungaria până în India, din Filipine până în Statele Unite, din Marea Britanie până în Brazilia, din Indonezia până în Italia, discuțiile publice dintre cei de orientare de stânga și cei de dreapta se transformă tot mai mult într-un schimb de injurii cu mulți decibeli, în cadrul căruia vorbele dure, folosite din abundență, nu lasă prea mult loc de dat înapoi. În Statele Unite, unde locuim și lucrăm, votarea de către aceeași persoană a unor candidați de la mai multe partide se află la un nivel mai scăzut decât oricând. 81% dintre cei care se identifică cu un anumit partid au o părere negativă despre celălalt partid. 61% dintre democrați spun că îi consideră pe republicani rasiști, sexiști sau bigoți. 44% dintre republicani îi numesc pe democrați răzбunători. O treime dintre toți americanii ar fi dezamăgiți dacă o rudă apropiată s-ar căsători cu cineva din tabăra adversă.

În Franța și India, două țări în care ne petrecem mult timp, se discută despre creșterea influenței dreptei politice în cadrul mediului elitist liberal și „iluminat” pe care îl populăm, în termeni tot mai milenariști. Lumea are senzația că civilizația, așa cum o știm, bazată pe democrație și dezbateri, este în pericol.

Fiind specialiști în științe sociale, munca noastră constă în prezentarea și interpretarea datelor care sperăm să pună umărul la rezolvarea divergențelor, să

ajute fiecare tabără să înțeleagă ceea ce susține cealaltă și să ajungem astfel la un fel de dezacord argumentat, dacă nu chiar la un consens. Democrația poate să existe în condiții de dezacord, atât timp cât există respect de ambele părți. Însă respectul presupune un anumit grad de înțelegere.

Ceea ce face situația de astăzi deosebit de îngrijorătoare este faptul că există tot mai puțin loc pentru astfel de discuții. Pare să existe o „tribalizare“ a opiniilor, nu numai în politică, dar și în privința identificării principalelor probleme sociale și a modului de rezolvare a acestora. Un studiu pe scară largă a demonstrat faptul că opiniile americanilor cu privire la o întreagă serie de probleme converg precum ciorchinii de struguri. Persoanele care au aceleași convingeri, despre rolurile celor două sexe sau dacă munca susținută conduce la succes, par să aibă aceleași opinii cu privire la numeroase tipuri de probleme, de la imigrație la comerț, de la inegalitate la impozitare și până la rolul guvernului. Convingerile reprezintă factori mai buni de predicție a opiniilor lor politice decât venitul acestora, grupurile demografice cărora le aparțin sau locul în care trăiesc.

Aceste probleme reprezintă într-un fel fațada și miezul discursului politic, și asta nu numai în Statele Unite. Imigrația, comerțul, impozitele și rolul guvernului sunt la fel de contestate în Europa, India, Africa de Sud și în Vietnam. Însă opiniile legate de aceste probleme se bazează prea des exclusiv pe afirmarea anumitor valori personale („Sunt în favoarea imigrării pentru că sunt o persoană generoasă“, „Sunt împotriva imigrării pentru că imigranții ne amenință identitatea națională“). Iar când sunt întărite, sunt întărite prin cifre inventate și prin interpretări simpliste ale datelor. Nimeni nu se gândește prea mult la problemele în sine.

Și este dezastruos, pentru că se pare că am dat de greu. Poate că au trecut anii heuristici de dezvoltare mondială, susținută de extinderea comerțului și de uluitorul succes economic al Chinei, ținând cont de scăderea dezvoltării Chinei și de izbucnirea războaielor comerciale peste tot în lume. Țările care au prosperat ca urmare a valului de dezvoltare – din Asia, Africa și America Latină – încep să se întrebe ce le așteaptă. Desigur, în majoritatea țărilor din Occidentul prosper, dezvoltarea treptată nu reprezintă acum ceva nou, însă ceea ce este deosebit de îngrijorător este șubrezirea rapidă a contractului social la care asistăm în statele respective. Se pare că ne întoarcem la lumea dickensiană din Timpuri grele, în care cei înstăriți se confruntă cu săracii care sunt tot mai izolați, fără să se întrevadă vreo soluție.

Sunt extrem de importante pentru criza actuală întrebări ce țin de economie politică și de politică economică. Se poate face ceva pentru stimularea dezvoltării? Are rost ca dezvoltarea să fie o prioritate pentru prosperul Occident? Și ce altceva? Cum rămâne cu răspândirea inegalității? Comerțul internațional este problema sau soluția? Ce efecte are acesta asupra inegalității? Care este viitorul comerțului – sunt în stare țările în care forța de muncă este mai ieftină să atragă producția mondială concentrată în China? Și cum rămâne cu migrația? Migrația forței de muncă necalificate este, într-adevăr, prea mare? Iar noile tehnologii? Ar trebui, de exemplu, să ne facem probleme din cauza dezvoltării inteligenței artificiale (IA) sau să ne bucurăm de ea? Și, aspectul poate cel mai stringent, cum poate să îi ajute societatea pe toți cei pe care piețele i-au defavorizat?

Răspunsurile la toate chestiunile acestea nu pot fi scrise într-un simplu tweet. Așa că există tendința de a le evita. Și, în parte ca o consecință a acestui fapt, națiunile nu fac cine știe ce ca să rezolve cele mai urgente probleme din zilele noastre; continuă să întrețină furia și neîncrederea care ne dezbină, ceea ce ne face și mai incapabili să discutăm, să gândim împreună, să facem ceva legat de acestea. Adesea parcă ne învârtim într-un cerc vicios.

Economiștii au multe de spus cu privire la aceste aspecte importante. Ei studiază imigrația ca să vadă efectele acesteia asupra salariilor, impozitele, ca să stabilească dacă acestea descurajează inițiativa, redistribuția, ca să afle dacă aceasta stimulează trândăvia. Se gândesc la ceea ce se întâmplă când națiunile fac comerț și fac predicții utile cu privire la posibilități învingători și perdanti. Muncesc din greu ca să înțeleagă de ce se dezvoltă anumite țări, iar altele nu și ce pot face guvernele, dacă pot face ceva, ca să ajute. Adună informații legate de lucrurile care îi fac pe oameni generoși sau prudenți, care îi fac pe oameni să își părăsească locuințele ca să plece în locuri ciudate, despre modul în care rețelele de socializare ne speculează prejudecățile.

Ceea ce au de spus ultimele cercetări, se pare, este adesea surprinzător, mai ales pentru cei obișnuiți cu răspunsurile stereotipice ale „economiștilor” de la TV și din manualele de liceu. Pot aduce elemente noi în dezbaterile respective.

Din păcate, foarte puțini oameni au suficientă încredere în economiști încât să asculte cu atenție ce au de spus. Chiar înainte de votul legat de Brexit, colegii noștri din Marea Britanie au încercat cu disperare să avertizeze lumea că Brexitul avea să fie costisitor, însă au avut senzația că nu s-au făcut înțeleși.

Aveau dreptate. Nu îi prea asculta nimeni. La începutul lui 2017 YouGov a realizat un sondaj de opinie în Marea Britanie în cursul căruia s-a adresat următoarea întrebare: „În a cui părere aveți mai multă încredere când se referă la domeniul lor de activitate?” Pe primul loc au ieșit asistentele medicale. 84% dintre cei intervievați aveau încredere în ele. Politicienii au ieșit pe ultimul loc, cu 5% (deși aleșii din parlament se bucurau de o mai mare încredere, obținând 20%). Economiiștii s-au aflat imediat înaintea politicianilor, cu 25%. Încrederea în meteorologi era dublă. În toamna lui 2018 am pus aceeași întrebare (precum și altele legate de opinii cu privire la probleme economice, la care ne referim în diverse puncte din carte) pentru 10 000 de oameni din Statele Unite. Și de această dată doar 25% dintre oameni au avut încredere în economiști cu privire la domeniul de specialitate al acestora. Numai politicianii au obținut un procent mai mic.

Această lipsă de încredere se reflectă în faptul că punctul de vedere comun al economiștilor (dacă acesta există) adesea diferă sistematic de opiniile cetățenilor de rând. Facultatea de Afaceri Booth de la Universitatea din Chicago întreabă adesea un grup de circa 40 de profesori de economie, cu toții specialiști de marcă, cu privire la părerile pe care le au despre subiecte economice importante. În cartea de față ne referim deseori generic la părerile respective, numindu-le răspunsurile grupului de la IGM Booth. Am ales zece dintre întrebările adresate respondenților de la IGM Booth și le-am pus și participanților la sondajul nostru de opinie. Cu privire la majoritatea problemelor, economiștii și respondenții noștri au avut opinii diferite. De exemplu, nici unul dintre cei din grupul de la IGM Booth nu a fost de acord cu afirmația că „impunerea de către SUA de noi tarife pentru oțel și aluminiu va spori bunăstarea americanilor”. Doar puțin peste o treime dintre respondenții noștri au avut aceeași opinie.

În general, respondenții noștri au avut tendința de a fi mai pesimiști decât economiștii: 40% dintre economiști au fost de acord cu afirmația că „afluxul de refugiați în Germania de la începutul verii lui 2015 va aduce avantaje economice Germaniei în deceniul următor”, iar majoritatea celorlalți nu erau siguri sau nu și-au exprimat părerea (numai unul nu a fost de acord cu afirmația). Din contră, doar un sfert dintre respondenții noștri au fost de acord, iar 35% nu au fost de acord. Respondenții noștri au părut mai înclinați să creadă că înmulțirea roboților și dezvoltarea inteligenței artificiale vor conduce la răspândirea șomajului și mult mai puțin înclinați să creadă că aceștia vor genera suficienți bani în plus pentru a-i despăgubi pe cei care ies în pierdere.

Acest lucru nu se datorează faptului că economiștii sunt mereu mai mult în favoarea rezultatelor comerțului liber decât restul lumii. Într-un studiu mai vechi s-au comparat răspunsurile unor economiști cu cele date de 1 000 de americani de rând la aceleași 20 de întrebări. Concluziile studiului respectiv demonstrează faptul că economiștii sunt (cu mult) mai în favoarea creșterii impozitelor federale (97,4% dintre economiști au fost pentru, față de 66% dintre americanii de rând). Aceștia aveau, de asemenea, mai multă încredere în strategiile urmate de guvern după criza din 2008 (sprijinul băncilor, stimulentele etc.) decât publicul larg. Pe de altă parte, 67% dintre americanii de rând și numai 39% dintre economiștii de profesie au fost de acord cu ideea că directorii generali ai marilor companii au salarii prea mari. Concluzia principală este că, în general, specialiștii în economie gândesc diferit față de americanii de rând. În cele 20 de întrebări există o diferență de cel puțin 35% între numărul economiștilor și cel al americanilor obișnuiți care sunt de acord cu o anumită afirmație.

În plus, dacă li se spune respondenților ce gândesc economiștii de marcă cu privire la problemele respective aceștia nu își schimbă opinia. La trei întrebări în privința cărora opinia experților a fost complet diferită față de cea a publicului, cercetătorii au formulat întrebarea în mod diferit. Pentru unii respondenți au afirmat mai întâi: „Aproape toți specialiștii sunt de acord că...” înainte de a pune întrebarea; pentru alții au adresat direct întrebarea. Această diferență nu a atras răspunsuri diferite. De exemplu, la întrebarea dacă Acordul Nord-American de Comerț Liber a sporit bunăstarea omului de rând (la care 95% dintre economiști au răspuns da), 51% dintre respondenți au răspuns da dacă li s-a indicat opinia specialiștilor și 46% – când nu li s-a indicat. O mică diferență, în cel mai bun caz. De aici rezultă faptul că o mare parte din publicul larg nu îi mai ascultă deloc pe economiști în chestiunile de economie.

În nici un caz nu credem că în cazul în care economiștii și publicul au opinii diferite atunci economiștii au întotdeauna dreptate. Noi, economiștii, suntem deseori prea absorbiți de propriile modele și metode și uităm uneori până unde se întinde știința și de unde începe ideologia. Răspundem la întrebări de politică pornind de la prezumții care ne-au devenit a doua natură, pentru că reprezintă elementele de bază ale modelelor noastre, însă asta nu înseamnă că sunt întotdeauna valabile. Dar deținem și cunoștințe utile, pe care nu le are nimeni altcineva. Țelul (modest) al cărții de față este acela de a împărtăși unele dintre aceste cunoștințe de specialitate și de a redeschide un dialog cu privire la cele mai urgente și dezbinătoare teme din zilele noastre.

Pentru asta trebuie să înțelegem ce anume subminează încrederea în economiști. O parte din răspuns constă în faptul că există mulți economiști slabi. Cei care îi reprezintă pe „economiști” în discursul public nu sunt de obicei aceleași persoane care fac parte din grupul de la IGM Booth. Autoproclamații economiști de la TV și din presă – economist-șef la Banca X sau la Firma Y – reprezintă, cu anumite excepții, în primul rând interesele firmelor respective, care adesea nu se feresc să ignore numeroasele dovezi existente. În plus, aceștia au o tendință relativ previzibilă către un optimism de piață cu orice preț, fapt pe care publicul îl asociază cu economiștii în general.

Din păcate, din punctul de vedere al aspectului (costum și cravată) sau al modului în care vorbesc (mult jargon), capetele vorbitoare se deosebesc cu greu de profesorii de economie. Poate că cea mai mare diferență este dorința lor de a se pronunța și de a prezice, fapt care, din păcate, îi face și mai plini de autoritate. Însă, în realitate, nu prea se pricep la predicții, în parte pentru că predicțiile sunt adesea aproape imposibile, motiv pentru care majoritatea profesorilor de economie se feresc de futurologie. Unul dintre rolurile Fondului Monetar Internațional (FMI) este acela de a preconiza ritmul de dezvoltare a economiei mondiale în viitorul apropiat. Fără prea mult succes, am putea adăuga, în ciuda echipei sale formate din mulți economiști bine pregătiți. Revista Economist a calculat la un moment dat cât de departe de realitate au fost, în medie, predicțiile FMI în perioada 2000–2014. Într-o perioadă de doi ani de la data predicției (să spunem, ritmul de creștere din 2014 preconizat în 2012), eroarea medie de predicție a fost de 2,8%. Este oarecum mai bine decât dacă ar fi ales la întâmplare un număr între -2% și 10% în fiecare an, însă la fel de prost ca în cazul în care ar fi presupus că va exista o rată de creștere constantă de 4%. Bănuim că lucrurile de genul acesta contribuie destul de mult la scepticismul tuturor față de economia politică.

Un alt factor important care contribuie la lipsa de încredere este faptul că profesorii de economie aproape niciodată nu își explică pe îndelete argumentele adesea complicate care stau la baza concluziilor lor mai nuanțate. Cum au ales dintre numeroasele posibile interpretări ale dovezilor? Care au fost elementele, adesea din diferite domenii, pe care au trebuit să le pună cap la cap ca să ajungă la răspunsul cel mai plauzibil? Cât de plauzibil este acesta? Merită să acționăm pe baza lui sau ar fi mai bine să așteptăm și să vedem? Cultura mediatică din ziua de azi nu alocă ușor un spațiu pentru explicațiile subtile și extinse. Amândoi am fost nevoiți să ne certăm cu prezentatori de televiziune ca să putem să spunem tot ce aveam de spus (adesea ștergând din ceea ce se prezintă), deci

înțelegem de ce profesorii de economie evită de multe ori să își asume răspunderea de a vorbi în public. Este foarte greu să te faci auzit cum trebuie și riști întotdeauna să pară că spui ceva prost gândit sau să ți se răstălmăcească vorbele încât să reiasă că ai vrut să spui altceva.

Există, bineînțeles, și cei care chiar își exprimă părerile în mod public, însă aceștia par să fie, cu anumite excepții, cei care au opiniile cele mai puternice și mai puțin răbdare ca să se implice în cel mai bun mod în economia politică modernă. Unii, prea loiali unei anumite convingeri ca să acorde atenție faptelor care contravin acesteia, repetă idei învechite ca pe o mantră, deși acestea s-au dovedit de mult a fi greșite. Alții vorbesc cu dispreț despre economia tradiționalistă, care o și merită uneori; dar asta înseamnă adesea că este puțin probabil ca ei să vorbească despre cele mai bune studii economice din momentul de față.

Senzația noastră este că cea mai bună economie politică este de cele mai multe ori cel mai puțin stridentă. Lumea este și așa destul de complicată și nesigură încât cel mai bun lucru pe care îl pot face economiștii este nu acela de a-și împărtăși concluziile, ci modul în care au ajuns la acestea – faptele cunoscute, modul în care au interpretat faptele respective, pașii deductivi pe care i-au urmat, sursele care le creează îndoieli. Acest lucru este legat de faptul că economiștii nu sunt oameni de știință în același sens precum fizicienii și deseori au foarte puține lucruri absolut sigure de împărtășit. Cei care au urmărit serialul TV de comedie Teoria Big Bang știu că fizicienii se consideră superiori inginerilor. Fizicienii gândesc profund, în timp ce inginerii se protestesc începând să pună în practică ideile fizicienilor; sau cel puțin așa sunt prezentate lucrurile în serial. Dacă s-ar face vreodată un serial TV în care să se glumească pe seama economiștilor, bănuim că am fi cu câteva trepte mai jos decât inginerii sau cel puțin decât inginerii care construiesc rachete. Spre deosebire de ingineri (sau cel puțin de cei din Teoria Big Bang), noi nu putem să ne bazăm pe vreun fizician care să ne spună exact ce trebuie făcut ca o rachetă să scape de forța gravitațională a Pământului. Economiștii se aseamănă mai degrabă cu instalatorii; noi rezolvăm problemele cu o combinație de intuiție bazată pe știință, niște presupuneri ajutate de experiență și multă învățare din greșeli.

Asta înseamnă că deseori economiștii se înșală. Fără îndoială că și noi vom face greșeli în cartea de față. Nu numai cu privire la ritmul de creștere, care reprezintă în mare parte un exercițiu lipsit de speranță, ci și cu privire la chestiuni oarecum mai specifice, cum ar fi în ce măsură taxele pe emisiile de dioxid de carbon vor

ajuta în privința schimbărilor climatice, în ce măsură salariile directorilor executivi ar putea fi afectate dacă ar crește foarte mult impozitele sau care ar fi efectele venitului de bază universal asupra structurii pieței muncii. Însă nu doar economiștii fac greșeli. Toată lumea greșește. Periculos nu este să greșești, ci să fii atât de fascinat de propria opinie încât să nu accepți lucrurile care sunt evidente. Ca să progresăm trebuie să revenim tot timpul la datele reale, să ne recunoaștem greșelile și să mergem mai departe.

Pe lângă asta, există și mulți economiști buni. Economia politică bună începe cu aspectele problematice, face unele estimări pe baza a ceea ce știm deja despre comportamentul uman și teoriile care s-au dovedit aplicabile în alte părți, folosește date pentru verificarea estimărilor respective, își cizelează (sau își schimbă radical) modul de abordare pe baza noilor informații și, în cele din urmă, cu puțin noroc, ajunge la o soluție. Astfel, munca noastră se aseamănă foarte mult cu cercetarea medicală. Minunata carte a lui Siddhartha Mukherjee despre lupta împotriva cancerului, Împăratul tuturor bolilor, ne prezintă o poveste despre cum se combină estimările inspirate cu testările minuțioase și cu mai multe rânduri de îmbunătățiri înainte ca un medicament nou să fie lansat pe piață. O mare parte din munca economiștilor se aseamănă foarte mult cu asta. La fel ca în medicină, nu suntem niciodată siguri dacă am aflat adevărul, ci suntem doar destul de încrezători într-un răspuns încât să acționăm pe baza acestuia, conștienți fiind că s-ar putea să fim nevoiți să ne schimbăm părerea ulterior. Și, tot ca în medicină, munca noastră nu se sfârșește în momentul în care epuizăm toți pașii științifici principali și stabilim care este problema de bază; atunci începe procedura de lansare a ideii în lumea reală.

Dintr-un anumit punct de vedere, cartea de față poate fi considerată un fel de raport din tranșeele în care se desfășoară cercetarea: ce ne spun cele mai bune studii de economie din prezent despre problemele fundamentale cu care se confruntă societățile noastre? Vom descrie modul în care văd lumea cei mai buni economiști contemporani; nu doar concluziile acestora, ci și modul în care au ajuns la acestea, încercând tot timpul să facem distincție între lucrurile certe și fantezii, între supozițiile îndrăznețe și rezultatele clare, între ceea ce sperăm și ceea ce cunoaștem.

Important este faptul că în proiectul de față am privit într-un sens larg ceea ce își doresc oamenii și ceea ce reprezintă un trai bun. Economiiștii au tendința să adopte un înțeles al bunăstării* care este adesea prea restrâns, o anumită formă de venit sau de consum material. Însă cu toții avem nevoie de mult mai mult ca

să avem o viață împlinită: respect din partea comunității, mângâierea familiei și a prietenilor, demnitate, bună dispoziție, plăcere. Accentul pus doar pe venit nu reprezintă doar o scurtătură convenabilă. Este o lentilă care deformează și care i-a condus pe cei mai deștepți economiști pe drumul greșit, i-a făcut pe factorii de decizie să ia hotărâri greșite și pe prea mulți dintre noi să aibă obsesii greșite. Este ceea ce ne face pe prea mulți dintre noi să credem că toată lumea așteaptă la ușa noastră ca să ne fure slujbele bine plătite. Este ceea ce a condus la punerea unui accent ferm pe refacerea națiunilor occidentale la nivelul unui trecut glorios de dezvoltare economică rapidă. Este ceea ce ne face foarte suspicioși cu privire la cei care nu au bani și ne îngrozește totodată ideea că am putea să fim în locul lor. Este ceea ce face să pară atât de dur compromisul între dezvoltarea economică și supraviețuirea planetei.

Trebuie să se înceapă un dialog mai bun pornind de la înțelegerea profundeii dorințe umane de demnitate și apropiere umană, iar această dorință să nu fie considerată drept o distracție, ci drept un mod mai bun de a ne înțelege unii pe alții și de a ne debarasa de neînțelegerile aparent insolubile. Readucerea demnității umane în prim-plan, susținem în cartea de față, declanșează o schimbare a priorităților și a modului în care societățile au grijă de membrii lor, în special de cei nevoiași.

Acestea fiind spuse, cu privire la oricare dintre subiectele abordate în carte, sau poate cu privire la toate, puteți să ajungeți la o cu totul altă concluzie decât noi. Sperăm să vă convingem să nu fiți de acord cu noi din reflex, ci să adoptați puțin din metodele noastre și să ne împărtășiți din speranțe și din temeri și poate că până la urmă chiar o să vorbim unii cu alții.

Autorii folosesc de mai multe ori în carte termenul well-being, care are și sensul de „bunăstare, prosperitate“, dar și pe cel de „stare de bine, confort“. Am ales preponderent pentru traducerea sa termenul „bunăstare“, pentru că acesta este mai des asociat noțiunii de creștere economică, însă acolo unde contextul o impune, am folosit noțiunea de „stare de bine“. (n.tr.)

Capitolul 2. DIN GURA RECHINULUI

Imigrația reprezintă subiectul zilei, subiect suficient de important încât să afecteze politica din cea mai mare parte a Europei și a Statelor Unite. Între hoardele imagine, dar foarte încărcate de semnificație, de ucigași imigranți mexicani ale președintelui Donald Trump și discursul împotriva străinilor al Alternativei pentru Germania, al partidului francez Rassemblement National și al echipei Brexit, ca să nu mai amintim de partidele de guvernământ din Italia, Ungaria și Slovacia, poate că este singura problemă cu adevărat marcantă din țările bogate ale lumii. Până și politicienii din partidele europene tradiționaliste se străduiesc să împace tradițiile liberale pe care vor să le mențină cu amenințarea pe care o văd la țărmurile lor. Această problemă este mai puțin vizibilă în țările în curs de dezvoltare, însă luptele din Africa de Sud legate de refugiații zimbabwieni, criza refugiaților rohingya din Bangladesh și proiectul de lege a cetățeniei din Assam (India) sunt la fel de înfricoșătoare pentru cei pe care acestea îi privesc.

De ce atâta panică? Ponderea imigranților internaționali din populația mondială în 2017 era cam la nivelul celei din 1960 sau din 1990: de 3%. Uniunea Europeană (UE) primește în medie între 1,5 milioane și 2,5 milioane de imigranți din afara UE în fiecare an. 2,5 milioane reprezintă mai puțin de jumătate de procent din populația UE. Majoritatea dintre aceștia sunt imigranți legali, oameni care au oferte de muncă sau care vin pentru întregirea familiei. A existat un aflus neobișnuit de refugiați în 2015 și 2016, însă în 2018 numărul solicitanților de azil era din nou de 638 000 și numai 38% dintre cereri au fost aprobate. Asta înseamnă circa unul la 2 500 de cetățeni UE. Doar atât. În nici un caz un potop.

Alarmismul rasist, provocat de teama amestecului de rase și de mitul purității, nu ține cont de realitate. Un sondaj la care au participat 22 500 de respondenți din șase țări în care imigrația reprezintă o problemă politică importantă (Franța, Germania, Italia, Suedia, Marea Britanie și Statele Unite) a demonstrat numeroase percepții greșite cu privire la numărul sau proveniența imigranților. De exemplu, în Italia, procentul real din populație pe care îl reprezintă imigranții este de 10%, însă în medie impresia este că aceștia reprezintă 26%.

Respondenții clar supraestimează procentul pe care îl reprezintă imigranții musulmani, precum și numărul de imigranți proveniți din Orientul Mijlociu și din Africa de Nord. Aceștia cred că imigranții sunt mai puțin educați, mai săraci, că mai mulți dintre aceștia ar fi șomeri și că ar trăi din ajutoarele de stat mai mult decât o fac în realitate.

Politicienii întrețin aceste temeri folosind abuziv datele reale. În perioada dinaintea alegerilor prezidențiale din Franța din 2017, Marine Le Pen a susținut frecvent faptul că 99% dintre imigranți erau bărbați adulți (erau 58%) și că 95% dintre imigranții care s-au stabilit în Franța erau „întreținuți de națiune“ pentru că nu lucrau în Franța (în realitate, 55% dintre imigranții din Franța erau pe piața muncii).

Două experimente recente demonstrează faptul că aceasta este o tactică electorală câștigătoare, chiar și într-o lume în care faptele sunt verificate în mod sistematic. Într-un studiu efectuat în Statele Unite, cercetătorii au folosit două seturi de întrebări. Un set a avut drept scop aflarea opiniilor respondenților cu privire la imigrație, celălalt – aflarea cunoașterii faptice a numărului și caracteristicilor imigranților. Cei care au răspuns la întrebările bazate pe fapte, înainte de a li se solicita opinia (și de a li se aminti astfel de propriile percepții deformate cu privire la imigranți), au avut tendința de a fi mai mult împotriva imigrării. Când li s-au spus cifrele reale, li s-a schimbat percepția cu privire la fapte, însă nu și opiniile de bază cu privire la imigrație. În Franța, un experiment paralel a condus la rezultate similare. Persoanele influențate în mod deliberat de susținerile false ale lui Marine Le Pen au avut o mai mare tendință de a vota în favoarea acesteia. Din păcate, ei și-au pastrat opiniile chiar și după ce li s-a demonstrat în ce măsură declarațiile ei corespundeau sau nu realității. Adevărul nu le-a schimbat opiniile. Numai ce se gândesc la imigrație și oamenii devin mai limitați. Faptele nu sunt lăsate să le afecteze opiniile.

Există un motiv important pentru care faptele sunt ignorate și acesta pornește de la o parte a științei economice care pare atât de evidentă încât mulți consideră că nu poate fi ignorată, chiar dacă dovezile arată contrariul. Analiza economică a imigrației se rezumă adesea la un silogism seducător. Lumea este plină de oameni săraci care sigur ar câștiga mai mulți bani dacă ar ajunge aici (indiferent la ce loc ne referim), unde lucrurile merg clar mult mai bine; astfel, dacă li se va da cea mai mică șansă, aceștia chiar ar pleca de oriunde se află și ar veni în țara noastră, iar asta ar conduce la scăderea salariilor și ne-ar înrăutăți viața celor care ne aflăm deja aici.

Ceea ce este uimitor în legătură cu acest argument este loialitatea sa față de modul obișnuit de formulare a legii cererii și a ofertei, așa cum aceasta se predă la lecțiile de economie de la liceu. Oamenii vor mai mulți bani și de aceea se vor duce oriunde sunt salariile cele mai mari (oferta crește). Cum curba cererii de forță de muncă coboară, creșterea ofertei de forță de muncă va conduce la scăderea salariilor pentru toți. Acesta este sentimentul pe care încearcă să îl transmită președintele Trump când insistă asupra faptului că țara este „plină”. Raționamentul este atât de simplu încât poate să încapă pe spatele unui șervețel foarte mic, ca în figura 2.1.

Logica este simplă, atrăgătoare și greșită. În primul rând, diferențele salariale dintre țări (sau locuri, într-un sens mai general) au, de fapt, relativ puțin de-a face cu faptul că lumea imigrează sau nu. Chiar dacă există în mod evident mulți oameni care își doresc cu disperare să plece din locul în care trăiesc, după cum o să vedem, rămâne să înțelegem de ce mulți alții nu pleacă atunci când pot.

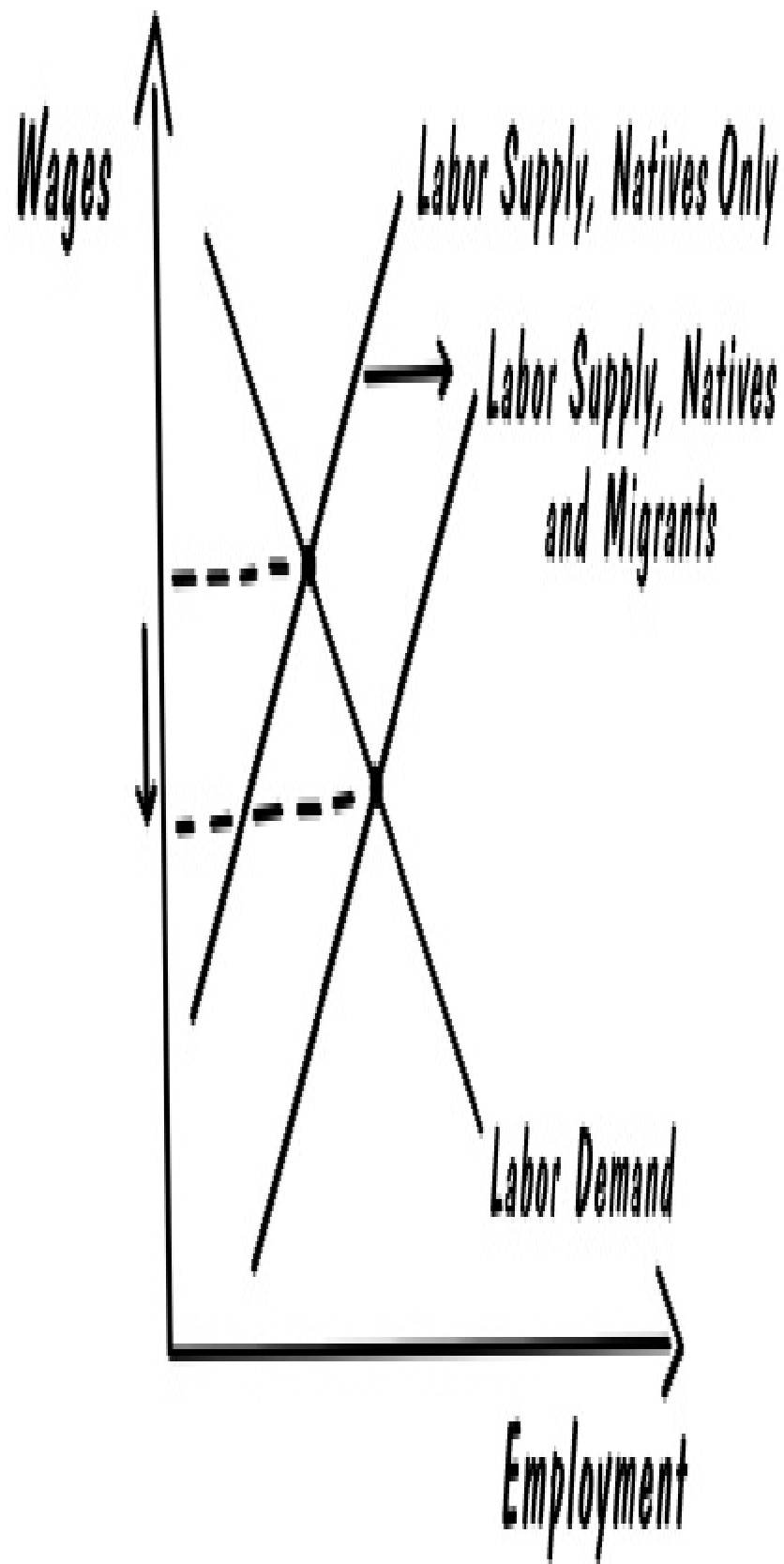


Figura 2.1 „Economia de șervețel“. De ce ne fac neapărat imigranții pe toți ceilalți mai săraci.

În al doilea rând, nu există dovezi credibile potrivit cărora chiar și afluxurile relativ mari de imigranți necalificați ar face rău populației locale, inclusiv populației locale care se aseamănă cel mai mult cu imigranții în privința calificării. În realitate, imigrația pare să îmbunătățească situația majorității oamenilor – imigranți și localnici. Asta are mult de-a face cu trăsăturile caracteristice ale pieței muncii. Puține dintre acestea se încadrează în scenariul obișnuit al cererii și al ofertei.

PLECÂND DE ACASĂ

Poeta britanică de origine somaleză Warsan Shire scria:

nimeni nu pleacă de acasă decât dacă
îi este casa o gură de rechin
fugi spre graniță
doar când vezi că tot orașul fuge într-acolo
că vecinii tăi fug mai repede ca tine
cu respirația însângerată pe gât
băiatul care ți-a fost coleg de școală
care te-a sărutat amețit în spatele vechii fabrici de conserve
ține acum în mână o pușcă mai mare decât trupul lui
pleci de acasă

când casa nu te mai lasă să stai.

Este clar că pe undeva avea dreptate. Locurile din care oamenii par disperati să plece – țări precum Irak, Siria, Guatemala și chiar și Yemen – nu sunt nici pe departe cele mai sărace din lume. Venitul pe cap de locuitor în Iran, ajustat pentru a compensa diferențele costului vieții (ceea ce numesc economiștii paritatea puterii de cumpărare sau PPC) este de circa 20 de ori mai mare decât în Liberia și de cel puțin zece ori mai mare decât în Mozambic sau în Sierra Leone. În 2016, în ciuda scăderii dramatice a veniturilor, Yemen a continuat să fie de trei ori mai bogată decât Liberia (nu avem informații referitoare la anii mai recenti). Mexic, ținta preferată a președintelui Trump, este o țară cu venituri medii spre ridicate, cu un sistem de asistență socială foarte apreciat și imitat la scară largă.

Cei care încearcă să plece din aceste locuri probabil că nu se confruntă cu sărăcia inumană cu care se confruntă locuitorul de rând din Liberia sau din Mozambic. O fac mai degrabă pentru că traiul li se pare de nesuportat din cauza dispariției unei normalități a vieții de zi cu zi: imprevizibilitatea și violența cauzate de războaiele drogurilor din Mexicul de Nord, cumplita juntă militară din Guatemala și războaiele civile din Orientul Mijlociu. Un studiu efectuat în Nepal a ajuns la concluzia că nici măcar anii proști pentru agricultură nu i-au determinat pe nepalezi să plece din țară. De fapt, în anii mai grei au plecat mai puțini oameni pentru că nu au avut bani de drum. Abia când a izbucnit în Nepal violența provocată de vechea insurgență maoistă au început oamenii să plece. Aceștia fugeau din gura rechinului. Iar când se întâmplă acest lucru, este aproape imposibil să îi oprești, pentru că în mintea lor nu mai au nici o casă la care să se întoarcă.

Desigur că există și reversul: imigranții ambițioși care trebuie să plece din țară cu orice preț. Unul dintre aceștia este Apu, protagonistul filmului *Aparajito*, al doilea din minunata trilogie Apu a lui Satyajit Ray, care trebuie să aleagă între a sta cu mama sa rămasă singură în casa lor de la țară și numeroasele șanse interesante pe care i le oferă orașul. Un altul este imigrantul din China care are două slujbe și face economii ca să își trimită, într-o bună zi, copiii la studii la Harvard. Știm cu toții că există astfel de oameni.

Și apoi mai sunt și oamenii aflați undeva la mijloc, marea majoritate care nu se confruntă cu nici un fel de constrângeri majore interne sau externe care să îi determine să se mute. Aceștia nu par gata să fugă după un dolar în plus. Chiar și

acolo unde nu există controale la graniță și nici agenți de imigrație de care să se ferească, aceștia rămân în localitățile natale, la țară, de exemplu, în pofida uriașelor diferențe salariale care există, în aceeași țară, între zonele rurale și cele urbane. În Delhi, un sondaj efectuat în rândul locuitorilor cartierelor sărace, dintre care majoritatea au migrat recent din Bihar și Uttar Pradesh, două state uriașe aflate în estul orașului Delhi, a arătat că, după ce își plătesc chiriile, familiile obișnuite trăiesc cu puțin peste 2 dolari pe zi (la PPC). Suma reprezintă mult mai mult decât au la dispoziție 30% dintre familiile din cele două state menționate, care trăiesc cu mai puțin de 1 dolar pe zi la PPC. Însă restul de oameni foarte săraci (al căror număr este de circa 100 de milioane) nu au luat hotărârea de a se muta la Delhi și de a câștiga mai mult decât dublu.

Nu numai în țările în curs de dezvoltare oamenii nu se mută ca să profite de condiții economice mai bune. Se estimează că mai puțin de 350 000 de greci au emigrat între 2010 și 2015, când s-a aflat la apogeu criza economică care a zguduit țara. Acest număr reprezintă cel mult 3% din populația Greciei, în ciuda faptului că rata șomajului a fost de 27% în 2013 și 2014, iar grecii, ca membri ai UE, aveau dreptul să lucreze și să se deplaseze liber în Europa.

LOTERIA MIGRAȚIEI

Dar poate că nu există nici o enigmă în povestea asta; poate că exagerăm avantajele migrației. O mare problemă generală de evaluare a avantajelor imigrării este faptul că de obicei ne concentrăm atenția numai asupra salariilor celor care s-au hotărât să se mute, și nu asupra numeroaselor motive care i-au determinat să facă acest lucru și a numeroșilor factori care au contribuit la reușita acestora. Poate că cei care migrează au anumite calități deosebite sau o rezistență deosebită și de aceea poate că ar fi câștigat mai mulți bani și dacă ar fi rămas acasă. Chiar dacă imigranții fac multe lucruri care nu necesită calități specifice, slujbele lor implică adesea o muncă grea și istovitoare, care cere o mare rezistență și multă răbdare (gândiți-vă la construcții sau la culesul de fructe, munci pe care mulți imigranți din America Latină le prestează în Statele Unite). Nu oricine poate să le facă zi de zi.

Astfel, nu putem să comparăm în mod naiv câștigurile migranților cu cele ale

celor rămași acasă și să tragem concluzia, după cum o fac cei care sunt în favoarea unei mai mari migrații, că avantajele unui număr mai mare de migranți ar fi enorme. Asta reprezintă ceea ce economiștii numesc o problemă de identificare. Ca să putem să susținem că diferențele salariale sunt provocate de diferența de locație și de nimic altceva, trebuie să stabilim legătura exactă dintre cauză și efect.

Un mod simplu de a face acest lucru este să analizăm loteriile vizelor. Câștigătorii și perdanții unei loterii tind să fie identici din toate punctele de vedere, cu excepția unei fărâme de noroc, și astfel diferența de venit ca urmare a câștigării la loteria vizelor nu se poate datora decât schimbării de locație pe care o facilitează loteria. Comparându-i pe câștigătorii și pe perdanții loteriei vizelor în Noua Zeelandă din rândul solicitanților din micuța insulă Tonga din Pacificul de Sud (majoritatea destul de săraci), un studiu a constatat că într-un an de când s-au mutat, câștigătorii loteriei au început să câștige mai mult decât triplu. La extrema cealaltă a gamei de câștiguri, profesioniștii indieni din domeniul software-ului care au ajuns să lucreze în Statele Unite ca urmare a câștigării la loteria vizelor au ajuns să câștige de șase ori mai mulți bani decât colegii lor care au rămas în India.

BOMBE VULCANICE

Problema cu aceste cifre este și ceea ce le face ușor de interpretat: acestea pornesc de la comparații între cei care s-au înscris la loteriile vizelor. Însă cei care nu se înscriu pot fi foarte diferiți. Poate că aceștia nu au prea mult de câștigat de pe urma migrației, să spunem, pentru că nu au calitățile necesare. Există însă unele studii foarte grăitoare cu privire la persoane care au fost nevoite să se mute din pură întâmplare.

Pe 23 ianuarie 1973 a avut loc o erupție vulcanică în Insulele Westman, un arhipelag prosper de pescari aflat în largul Islandei. Cei 5 200 de locuitori ai Insulelor Westman au fost evacuați în patru ore și a murit doar o persoană, însă erupția a durat cinci luni, iar lava a distrus aproape o treime dintre casele aflate pe insule. Casele distruse au fost cele din partea estică (aflate chiar pe direcția în care a curs lava), plus alte câteva case din alte părți care au fost lovite aleatoriu

de „bombe vulcanice“. Nu se pot construi case care să reziste la lavă, așa că distrugerea caselor respective a fost consecința exclusivă a amplasamentului lor și a ghinionului. Nu părea să fie nimic deosebit legat de zona estică; casele distruse aveau aceeași valoare de piață ca și cele nedistruse, iar deținătorii lor erau același gen de oameni. Este ceea ce specialiștii în științe sociale numesc experiment natural: natura a aruncat zarurile și putem să presupunem fără teama de a ne înșela că nu exista nimic diferit dinainte între cei cărora le-au fost distruse casele și cei cărora nu le-au fost distruse.

Însă ulterior a existat o deosebire semnificativă. Cei cărora le-au fost distruse casele li s-au dat sume echivalente cu valoarea caselor și a terenurilor, pe care le puteau folosi ca să își reconstruiască locuințele sau să își cumpere altele sau să se mute unde doreau. 42% dintre cei cărora le-au fost distruse casele au decis să se mute (și 27% dintre cei cărora nu le-au fost distruse casele s-au mutat oricum). Islanda este o țară mică, dar bine organizată și, folosindu-ne de evidențele fiscale sau de alt gen, putem să urmărim evoluția financiară pe termen lung a tuturor locuitorilor inițiali din Insulele Westman. În mod impresionant, informații genetice complete ne permit să îi identificăm pe toți urmașii celor care au fost afectați de erupția vulcanică.

Folosind datele respective, cercetătorii au ajuns la concluzia că pentru toți cei care aveau sub 25 de ani la momentul erupției pierderea casei a condus la mari câștiguri financiare. Până în 2014, cei ale căror case părintești fuseseră distruse au câștigat cu peste 3 000 de dolari pe an mai mult decât cei ale căror case nu fuseseră distruse, chiar dacă nu toți s-au mutat. Efectele s-au resimțit asupra celor care erau tineri când a avut loc erupția. Asta s-a datorat în parte faptului că aceștia au avut mai multe șanse să meargă la colegiu. Se pare că faptul că au fost nevoiți să se mute i-a ajutat mai mult să își găsească slujbe la care se pricepeau în loc să devină simpli pescari, singurul lucru pe care îl fac majoritatea locuitorilor Insulelor Westman. Acest lucru era mult mai ușor pentru persoanele tinere care nu investiseră încă mulți ani ca să învețe să pescuiască. Cu toate acestea, a fost nevoie ca oamenii să fie siliți să plece (din generozitatea întâmplătoare a lavei); cei care și-au păstrat casele au rămas în marea lor majoritate acolo, după cum făcuseră multe generații înaintea lor, pescuind și descurcându-se cum au putut.

Un exemplu și mai remarcabil de astfel de inerție provine din Finlanda, din anii de imediat după al Doilea Război Mondial. Ca urmare a participării la război alături de perdanta Germanie, Finlanda a fost silită să își cedeze o parte din

teritoriu Uniunii Sovietice. Întreaga populație din zona respectivă, circa 430 000 de persoane, 11% din populația țării, a fost nevoită să plece și să se stabilească în cealaltă parte a țării.

Înainte de război, locuitorii strămutați fuseseră, la drept vorbind, mai puțin urbani și avuseseră mai puține locuri de muncă stabile decât locuitorii din restul Finlandei, însă erau foarte asemănători cu aceștia din celelalte puncte de vedere. După 25 de ani, în ciuda cicatricelor pe care trebuie să le fi lăsat această strămutare pripită și haotică, populația strămutată era mai bogată decât restul populației, în principal pentru că aceasta era mai mobilă, urbană și avea mai multe locuri de muncă stabile. Faptul că acești oameni au fost siliți să se mute se pare că le-a slăbit ancorarea și i-a făcut mai aventuroși.

Faptul că este nevoie de un dezastru sau de un război ca oamenii să fie motivați să graviteze spre un loc cu salarii mai mari demonstrează că stimulentele economice în sine nu sunt suficiente de multe ori ca să îi determine pe oameni să se mute.

EI ȘTIU?

Desigur, o posibilă explicație este că oamenii mai săraci pur și simplu nu sunt conștienți de șansa pe care o au de a-și îmbunătăți situația financiară dacă s-ar muta. Un experiment interesant pe teren efectuat în Bangladesh demonstrează clar că acesta nu este singurul motiv pentru care nu se mută.

Nu există obstacole juridice pentru cei care vor să se mute în interiorul Bangladesh-ului. Cu toate acestea, chiar și în timpul sezonului mai prost, denumit în general monga („sezonul foametei”), când există puține ocazii de a câștiga bani în zonele rurale, puțină lume migrează în orașe, care oferă oportunități de angajare în slujbe necalificate din construcții și transporturi; sau chiar în zonele rurale învecinate, care poate că au un ciclu de recoltare diferit. Ca să înțeleagă de ce se întâmplă acest lucru și ca să stimuleze migrația sezonieră, cercetătorii au hotărât să încerce diverse moduri de încurajare a migrației în perioada monga din Rangpur, din nordul Bangladesh-ului. Au fost aleși aleatoriu unii săteni de către o organizație neguvernamentală (ONG) locală ca fie să

primească informații cu privire la avantajele migrării (în principal, care erau salariile la oraș) sau să primească respectivele informații plus 11,50 dolari, în numerar sau sub formă de împrumut (această sumă acoperea cheltuielile de transport până la oraș și mâncarea pe două zile), însă doar dacă se mutau. Oferta respectivă a motivat circa un sfert (22%) dintre familiile care nu ar fi făcut-o altfel ca să își trimită câte un membru. Majoritatea celor care s-au mutat au reușit să își găsească de lucru. În medie, cei din grupul celor care au plecat au câștigat circa 105 dolari pe perioada cât au fost plecați, cu mult mai mult decât ar fi câștigat dacă ar fi rămas acasă. Au trimis sau au adus acasă, la familiile pe care le-au lăsat în urmă, 66 de dolari din banii câștigați. Drept urmare, familiile care și-au trimis un membru în plus au consumat în medie mai mult cu 50% calorii; familiile respective aproape că au trecut de la înfometare la un nivel confortabil de consum alimentar.

Însă de ce au avut nevoie cei care s-au mutat de un impuls în plus din partea unei organizații neguvernamentale ca să se hotărască să plece? De ce nu le-a fost suficient de motivantă starea soră cu înfometarea?

În acest caz este foarte clar că nu informarea reprezenta constrângerea care îi ținea pe loc. Când organizația respectivă a furnizat unui grup de oameni aleși la întâmplare informații cu privire la locurile de muncă disponibile (dar fără stimulent material), simpla informare nu a avut absolut nici un efect asupra lor. În plus, dintre persoanele care au primit sprijin financiar pentru deplasare, numai circa jumătate s-au dus din nou în timpul următorului sezon monga, în ciuda propriei experiențe de a-și fi găsit o slujbă și de a fi câștigat bani. Cel puțin pe oamenii aceștia nu teama că nu existau oportunități de muncă i-a oprit să se deplaseze din nou.

Cu alte cuvinte, în ciuda faptului că cei care chiar se mută, forțați sau nu de împrejurări, câștigă bani, este greu să luăm în serios ideea că majoritatea oamenilor abia așteaptă o șansă ca să renunțe la tot și să plece într-o țară mai bogată. Ținând cont de recompensele financiare, sunt mult mai puțini migranți decât ne-am așteptat. Trebuie să fie altceva care îi ține pe loc – ne vom referi la această enigmă mai târziu. Înainte de a discuta despre asta, este util să înțelegem cum funcționează piața muncii pentru imigranți și, mai ales, dacă veniturile obținute de aceștia cresc în detrimentul localnicilor, după cum pare să creadă multă lume.

SĂ PLECĂM CU TOȚII?

Această întrebare a constituit subiect de dezbateri furtunoase în rândul economiștilor, însă în general dovezile par să sugereze faptul că până și perioadele îndelungate de migrație internă au avut foarte puține consecințe negative asupra salariilor sau a perspectivelor de angajare ale populației căreia i se alătură imigranții.

Dezbaterile continuă mai ales pentru că de obicei nu este ușor de spus. Țările limitează migrația și, mai ales, sunt mai puțin dispuse să permită intrarea străinilor când economia merge prost. De asemenea, imigranții își manifestă dezacordul plecând și au tendința firească de a se duce acolo unde au ocazii mai bune. Din combinarea acestor două motive, dacă am reprezenta grafic salariile nonimigranților și procentul imigranților din orașe, am obține o linie ascendentă; cu cât sunt mai mulți imigranți, cu atât salariile sunt mai mari. Vești bune pentru cei care susțin imigrația, dar probabil că sunt vești complet false.

Ca să aflăm care este impactul adevărat al imigrării asupra salariilor localnicilor trebuie să analizăm schimbările care au loc în migrație și care nu reprezintă un efect direct al salariilor din orașul respectiv. Și chiar și asta s-ar putea să nu fie suficient, pentru că și locuitorii și firmele locale își manifestă dezaprobarea plecând. S-ar putea, de exemplu, ca aflusul de imigranți să îi determine pe muncitorii locali să plece din oraș, astfel că nu scad salariile celor care rămân în oraș. Dacă ținem cont numai de salariile localnicilor care preferă să nu plece din orașele în care se stabilesc imigranții, atunci am scăpa complet din vedere efortul depus de cei care s-au hotărât să plece. Mai este posibil și ca noua populație de imigranți să atragă într-un anumit oraș firme în detrimentul altor orașe și am putea scăpa astfel din vedere costul suportat de lucrătorii din acele orașe.

O încercare isteată de a evita unele dintre aceste probleme o reprezintă studiul întocmit de David Card cu privire la exodul din portul Mariel. În perioada aprilie-septembrie 1980, 125 000 de cubanezi, dintre care majoritatea fără studii sau cu puține studii, au sosit în Miami, după ce Fidel Castro a ținut un discurs surprinzător prin care le dădea voie să plece din țară dacă doreau. Oamenii au reacționat imediat. Discursul a fost ținut pe 20 aprilie și până la sfârșitul lunii oamenii au și început să plece. Mulți dintre cei plecați în număr mare cu bărcile s-au stabilit permanent în Miami. Forța de muncă a crescut în Miami cu 7%.

Ce s-a întâmplat cu salariile? Ca să afle acest lucru Card a recurs la o abordare care a ajuns să fie denumită „diferența dintre diferențe”. Acesta a comparat evoluția salariilor și rata de șomaj a locuitorilor preexistenți din Miami, înainte și după sosirea imigranților, cu aceeași evoluție a locuitorilor din patru orașe „asemănătoare” din Statele Unite (Atlanta, Houston, Los Angeles și Tampa). Scopul său era de a vedea dacă creșterea salariilor și a numărului de locuri de muncă pentru cei care se aflau deja în Miami la sosirea celor din Mariel a fost mai mică decât creșterea salariilor și a numărului de locuri de muncă ale locuitorilor similari din celelalte patru orașe.

Card nu a constatat nici o diferență, nici imediat după sosirea imigranților, nici după câțiva ani; salariile localnicilor nu au fost afectate de venirea imigranților. Acest lucru a fost valabil și când a analizat în special salariile imigranților cubanezi care veniseră acolo înainte de acest episod, care aveau probabil cele mai multe trăsături comune cu noul val de cubanezi sosiți și care ar fi fost cel mai probabil afectați negativ de noul aflux de imigranți.

Acest studiu a reprezentat un pas important în direcția găsirii unui răspuns consistent la întrebarea privind impactul migrației. Miami nu a fost ales datorită oportunităților de a găsi locuri de muncă; a fost doar cel mai apropiat punct de debarcare pentru cubanezi. Sosirea pe mare a imigranților a fost neașteptată, așa că muncitorii și firmele nu au avut timp să reacționeze, cel puțin nu imediat (adică muncitorii să plece și firmele să vină în zonă). Studiul lui Card a avut un impact important, atât datorită modului său de abordare, cât și datorită concluziei sale. A fost primul studiu din care rezulta că modelul cerere-ofertă s-ar putea să nu se aplice în mod direct migrației.

Fără îndoială că, în consecință, studiul a fost foarte dezbătut, fiind de multe ori contestat și răscontestat. Probabil că nici un alt studiu empiric din domeniul economic nu a stârnit atâtea valuri și atâtea patimă. Un vechi critic al studiului privind imigranții din Mariel este George Borjas, un suporter gălăgios al politicii îndreptate împotriva imigranților necalificați. Borjas a reanalizat episodul Mariel, incluzând o serie mai mare de orașe pentru comparație și concentrându-și atenția cu precădere asupra bărbaților de origine nehispanică care s-au retras din liceu, motivându-și decizia prin faptul că aceștia constituiau grupul care ar trebui să ne preocupe cel mai mult. În cadrul eșantionului respectiv a constatat că salariile au început brusc să scadă în Miami după venirea pe mare a imigranților față de ce se întâmpla în orașele de comparație. Însă o nouă analiză ulterioară a demonstrat faptul că aceste noi rezultate sunt din nou răsturnate dacă se includ și

datele referitoare la cei de origine hispanică care s-au retras de la liceu (care păreau să fie persoanele cele mai indicate a fi comparate cu imigranții cubanezi, dar care au fost omise de Borjas din motive neclare). Mai mult decât atât, în continuare studiile nu indică efecte asupra salariilor sau a locurilor de muncă atunci când compară Miami cu alte orașe în care salariile și locurile de muncă aveau o evoluție asemănătoare cu Miami înainte de sosirea imigranților cubanezi. Cu toate acestea, Borjas nu își schimbă părerea și astfel continuă dezbateră legată de exodul din portul Mariel.

Dacă nu sunteți siguri ce concluzie să trageți din toate acestea, nu sunteți singurii. La drept vorbind, nu ajută la nimic faptul că nimeni din nici o tabără nu își schimbă vreodată părerea și nici faptul că opiniile par să corespundă anumitor vederi politice. În orice caz nu pare corect ca viitorul politicii de imigrare să atârne de un singur episod care a avut loc într-un singur oraș în urmă cu 30 de ani.

Din fericire, inspirați fiind de activitatea lui Card, o serie de oameni de știință au încercat să găsească episoade asemănătoare în care au fost trimiși într-un anumit loc imigranți sau refugiați fără să fie avertizați cum trebuie și fără să verifice unde ar trebui să se ducă. Există un studiu care are drept subiect repatrierea în Franța a algerienilor de origine europeană în urma proclamării independenței Algeriei față de Franța în 1962. Într-un alt studiu s-a analizat impactul masivei imigrații din Uniunea Sovietică în Israel după ce Uniunea Sovietică a ridicat restricțiile de emigrație în 1990, ceea ce a condus la creșterea populației Israelului cu 12% într-un interval de patru ani. Însă un alt studiu a analizat impactul marelui aflux de imigranți europeni în Statele Unite în epoca marii migrații (1910–1930). În toate aceste cazuri cercetătorii au constatat un impact negativ foarte scăzut asupra populației locale. De fapt, uneori efectele au fost pozitive. De exemplu, imigranții europeni din Statele Unite au contribuit la creșterea numărului locurilor de muncă în rândul populației locale, la promovarea localnicilor în funcții de supraveghetori și directori și la creșterea producției industriale.

Există dovezi asemănătoare și cu privire la afluxul mai recent de refugiați din întreaga lume asupra populației locale din Europa Occidentală. Un studiu deosebit de captivant se referă la Danemarca. Danemarca este o țară remarcabilă din multe puncte de vedere și unul dintre acestea este faptul că păstrează evidențe referitoare la fiecare membru al populației sale. În trecut, refugiații erau trimiși în diverse orașe fără să se țină cont de preferințele sau de posibilitatea

acestora de a-și găsi slujbe. Nu conta decât disponibilitatea locuințelor puse la dispoziție de către stat și capacitatea administrativă de a-i ajuta pe aceștia să se instaleze. Între 1994 și 1998 a existat un mare aflux de imigranți din diverse țări, precum Bosnia, Afghanistan, Somalia, Irak, Iran, Vietnam, Sri Lanka și Liban, iar aceștia au ajuns să se împrăștie, mai mult sau mai puțin aleatoriu, prin toată Danemarca. Când s-a renunțat la politica de plasament administrativ în 1998, imigranții s-au dus acolo unde se aflau deja conaționali de-ai lor. Astfel, locul în care a aterizat mai mult sau mai puțin din pură întâmplare primul grup, să spunem, de irakieni este locul spre care s-au îndreptat noii imigranți irakieni. Drept urmare, unele locuri din Danemarca au ajuns să aibă mai mulți imigranți decât altele, dintr-un motiv simplu: cândva, între 1994 și 1998, aceste locuri au avut spații disponibile de cazare.

Studiul respectiv a ajuns la aceleași concluzii ca și cele mai vechi. Comparând evoluția salariilor și a locurilor de muncă ale localnicilor mai puțin educați din orașele care au fost supuse acestui aflux aleatoriu de imigranți cu a celor din alte orașe, nu s-au constatat dovezi de efecte negative.

Toate aceste studii sugerează faptul că imigranții fără pregătire nu afectează, în general, salariile și locurile de muncă ale localnicilor. Însă gradul de ardoare retorică din dezbaterile politice actuale, indiferent dacă se întemeiază pe date reale sau nu, ne împiedică să privim dincolo de opiniile politice ale celor implicați în dezbaterile respective. Și atunci unde putem să găsim o voce calmă și metodică? Cititorii pe care îi preocupă arta delicată a realizării consensului în cadrul profesiei de economist ar putea să citească cu atenție pagina 267 din raportul (gratuit) cu privire la impactul imigrației, realizat de Academia Națională de Științe a SUA, cel mai respectat organ pentru profesorii universitari din țară. Din când în când, Academia Națională de Științe formează comisii care rezumă punctele de vedere științifice comune legate de o anumită temă. Raportul comisiei pentru imigrație a avut anumiți susținători ai imigrației și anumiți sceptici cu privire la imigrație (inclusiv pe George Borjas). Aceștia au urmărit să se refere și la părțile bune, și la cele rele, și la cele urâte, iar frazele lor urmează adesea o traiectorie foarte întortocheată, însă concluzia lor este cât de univocă poate fi concluzia unui grup de economiști:

Cercetarea empirică din ultimele decenii sugerează faptul că, în general, constatările corespund celor din The New Americans National Research Council (1997)**, în sensul că, măsurat pe o perioadă de peste zece ani, impactul imigrației asupra salariilor localnicilor, în general, este foarte scăzut.

CE ESTE AȘA DE DEOSEBIT ÎN LEGĂTURĂ CU IMIGRANȚII?

De ce nu se aplică în cazul imigrației clasica teorie a cererii și a ofertei (cu cât ai mai mult din ceva, cu atât prețul este mai mic)? Important este să aflăm răspunsul la această întrebare pentru că, deși sigur este adevărat că salariile muncitorilor necalificați sunt afectate de imigrație, dacă nu știm de ce, o să ne întrebăm întruna dacă împrejurările sau informațiile respective au vreo însemnătate deosebită sau nu.

Există o serie de factori care se dovedesc a fi relevanți și pe care cadrul cererii și al ofertei îi ascunde sub preș. În primul rând, afluxul unui nou grup de muncitori va împinge, în mod normal, curba din grafic spre dreapta, ceea ce va ajuta la anularea efectelor liniei descendente. Nou-veniții cheltuiesc bani: se duc la restaurant, se tund, fac cumpărături. Asta conduce la crearea de slujbe și mai ales de slujbe pentru persoanele slab calificate. După cum ilustrează figura 2.2, acest fapt duce la creșterea salariilor acestora și poate că astfel compensează schimbarea intervenită în oferta de forță de muncă, salariile și șomajul rămânând astfel neschimbate.

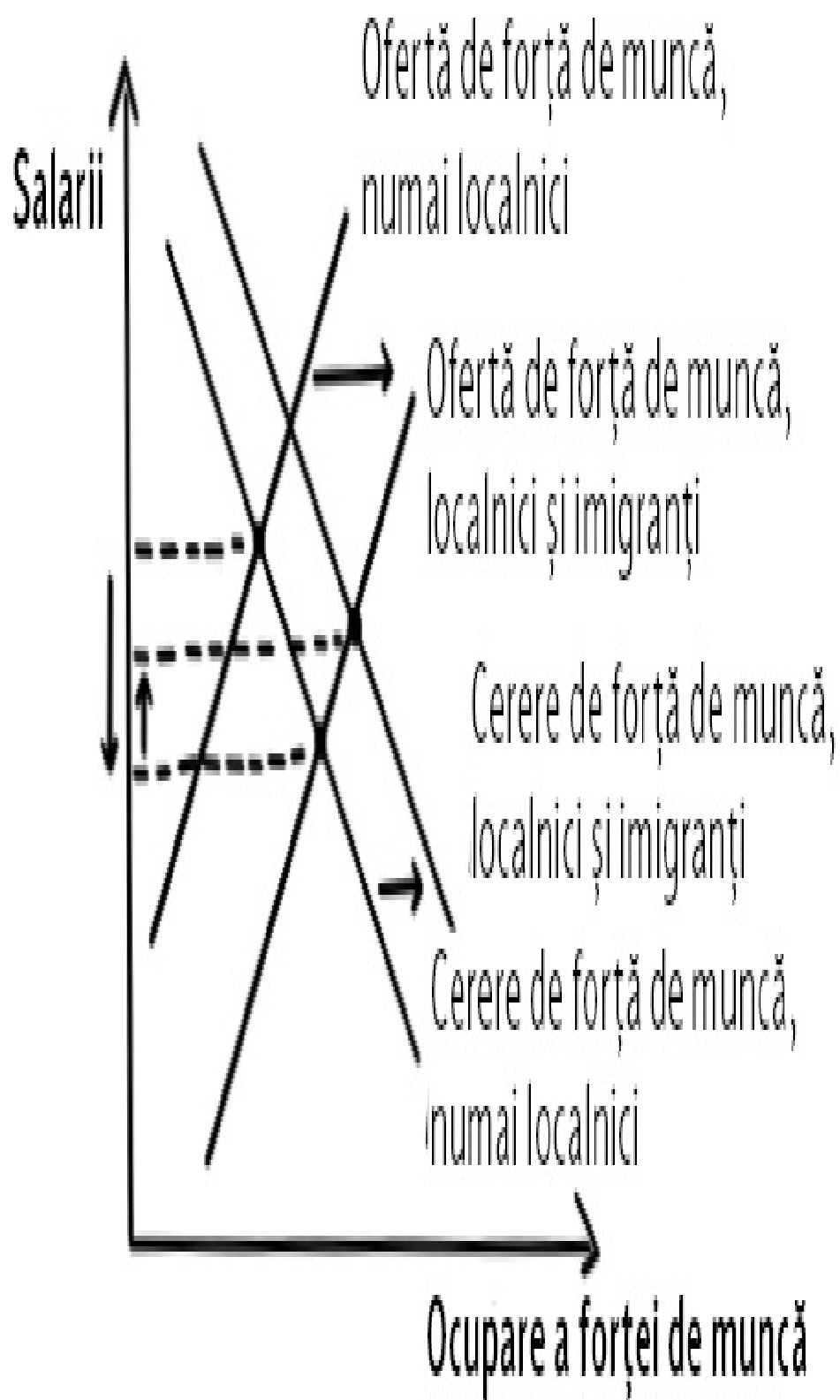


Figura 2.2 „Economie de șervețel“ reambalată. De ce creșterea numărului de imigranți nu conduce întotdeauna la scăderea salariilor.

De fapt, există dovezi potrivit cărora, dacă se închide canalul cererii, imigrația poate, într-adevăr, să aibă efectele negative „așteptate“ asupra localnicilor. Pentru o scurtă perioadă, muncitorilor cehi li s-a permis să lucreze peste graniță, în Germania. În momentul de apogeu, în orașele de graniță din Germania până la 10% din forța de muncă făcea naveta din Republica Cehă. Când s-a întâmplat acest lucru s-au schimbat foarte puțin salariile localnicilor, însă au scăzut foarte mult numărul locurilor de muncă pentru localnici, pentru că, spre deosebire de episoadele analizate anterior, cehii se duceau și își cheltuiau veniturile acasă. Drept urmare, în Germania nu a avut loc efectul indirect asupra cererii de forță de muncă. Imigranții nu pot contribui la creșterea economică a comunităților în care se duc decât dacă își cheltuiesc acolo noile venituri; dacă banii se repatriază, dispar avantajele economice ale imigrării asupra comunității-gazdă. Ne vom regăsi din nou în cazul ilustrat în figura 2.1, în care ne plimbăm pe linia descendentă a cererii de forță de muncă fără să existe vreo schimbare a cererii forței de muncă care să compenseze.

Un al doilea motiv pentru care migrația forței de muncă necalificate ar putea să ducă la creșterea cererii de forță de muncă este faptul că aceasta încetinește procesul de mecanizare. Promisiunea furnizării sigure de muncitori necalificați face mai puțin atrăgătoare adoptarea de tehnologii care implică mai puțină forță de muncă. În decembrie 1964, imigranții mexicani care lucrau la ferme, braceros, au fost alungați din California, tocmai pe motiv că au dus la scăderea salariilor localnicilor californieni. Plecarea lor nu le-a folosit localnicilor: nu au crescut nici salariile, nici numărul locurilor de muncă. Motivul a fost faptul că, imediat ce au fost izgoniți braceros, fermele din locurile care se bazau foarte mult pe aceștia au făcut două lucruri. Mai întâi, s-a mecanizat producția. De exemplu, pentru roșii, existau încă din anii 1950 mașini care puteau să dubleze productivitatea per lucrător, însă implementarea acestora a mers foarte încet. În California, rata de introducere a utilajelor a crescut de la 0% în 1964, exact când au plecat braceros, la 100% în 1967, în timp ce în Ohio, în care nu fuseseră deloc braceros, nu s-a schimbat deloc ritmul introducerii acestora în cursul anilor menționați. În al doilea rând, s-a renunțat la culturile pentru care nu existau utilaje. În acest fel, California, cel puțin temporar, a renunțat la delicatese

precum sparanghel, căpșuni proaspete, salată verde, țelină și castraveți de pus la murat.

Un al treilea aspect, legat de cele anterioare, constă în faptul că unii angajatori doresc să reorganizeze producția astfel încât să îi folosească eficient pe noii lucrători, ceea ce poate duce la crearea de noi funcții pentru populația locală slab calificată. În cazul Danemarcei la care ne-am referit anterior, lucrătorii danezi necalificați au avut avantaje de pe urma aflului de imigranți, în parte pentru că asta le-a permis să își schimbe ocupația. În locurile în care existau mai mulți imigranți, mai mulți muncitori necalificați au avansat de la munci manuale la munci mecanizate și s-au dus la alți angajatori. Procedând astfel, au trecut la funcții cu atribuții mai complexe și care implicau mai multă comunicare și sarcini mai tehnice; asta se leagă de faptul că imigranții nu vorbeau aproape deloc daneza când au venit prima dată acolo și nu puteau concura pentru posturile respective. Același gen de promovare ocupațională a avut loc și în timpul marii migrații europene din Statele Unite de la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX.

Privind lucrurile mai în general, asta sugerează faptul că localnicii și imigranții slab calificați nu sunt nevoiți să concureze în mod direct. Ei pot să îndeplinească sarcini diferite, imigranții specializându-se în munci care necesită mai puțină comunicare, iar localnicii, în cele care implică mai multă comunicare. Existența unui număr mai mare de imigranți poate, de fapt, să stimuleze firmele să angajeze mai mulți muncitori; imigranții îndeplinesc sarcinile mai simple, iar localnicii preiau funcții complementare și mai profitabile.

În al patrulea rând, un alt mod în care imigranții completează forța de muncă locală, și nu concurează cu aceasta, se datorează faptului că aceștia sunt dispuși să presteze munci pe care localnicii nu prea doresc să le efectueze; tund iarba, împachetează burgeri, au grijă de copii și de bolnavi. Așa că, atunci când sunt mai mulți imigranți, există tendința să scadă prețurile pentru serviciile respective, ceea ce îi ajută pe localnici și le permite să efectueze alte activități. În special femeile foarte calificate au mai multe șanse să se ducă să lucreze când există mai mulți imigranți în zona respectivă. Pătrunderea pe piața muncii a femeilor bine pregătite conduce la creșterea cererii de muncă necalificată (îngrijirea copiilor, catering, curățenie) acasă sau la firmele pe care acestea le dețin ori le conduc.

Efectele provocate de imigranți vor depinde, de asemenea, în mare măsură de

cine sunt imigranții. Dacă se mută cei mai întreprinzători, aceștia pot deschide afaceri care duc la crearea de locuri de muncă pentru localnici. Dacă sunt cei mai slab calificați, s-ar putea să fie nevoiți să se alăture masei nediferențiate cu care vor trebui să concureze muncitorii necalificați locali.

Cine imigrează depinde, de obicei, de barierele pe care trebuie să le depășească imigranții. Când președintele Trump i-a comparat pe imigranții din „țările de rahat” cu cei buni veniți din Norvegia, nu știa probabil că în urmă cu mult timp imigranții norvegieni făceau parte din „masele venite de-a valma” la care se referea Emma Lazarus. Există de fapt un studiu de caz cu privire la imigranții norvegieni din Statele Unite din timpul epocii migrației în masă de la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX. În perioada aceea, singurul lucru care împiedica migrația era prețul transportului. În studiul menționat s-au comparat familiile imigranților cu familiile din care nu a emigrat nimeni. S-a constatat că imigranții proveneau în general din rândul celor mai sărace familii; tații acestora erau cu mult mai săraci decât media. Astfel, dintr-o simpatică ironie care îi încântă pe istorici (și pe economiști), imigranții norvegieni erau exact genul de oameni pe care Trump ar prefera în mod instinctiv să îi țină la distanță. După părerea lui, aceștia ar fi fost „oamenii de rahat” de pe vremea aceea.

Din contră, cei care emigrează din țările sărace în ziua de astăzi trebuie să aibă bani ca să își permită cheltuielile de transport și tăria de caracter (sau diplomele de studii) necesară ca să facă față unui sistem de control al imigrației, care le este în general potrivnic. Din această cauză mulți dintre ei vin cu talente deosebite – aptitudini, ambiție, răbdare și forță fizică – care îi ajută să creeze locuri de muncă sau să crească niște copii care vor crea pe viitor locuri de muncă. Potrivit unui raport al Centrului de Antreprenoriat American, în 2017, dintre cele mai mari 500 de companii americane, în funcție de venituri (lista Fortune 500), 43% au fost fondate sau cofundate de imigranți sau de copii de imigranți. Mai mult decât atât, firmele înființate de imigranți reprezintă 52% din primele 25 de firme, 57% din primele 35 de firme și nouă dintre primele cele mai valoroase 13 mărci. Henry Ford a fost fiul unui imigrant irlandez. Tatăl biologic al lui Steve Jobs era din Siria, Sergey Brin s-a născut în Rusia. Jeff Bezos poartă numele tatălui său vitreg, imigrantul cubanez Mike Bezos.

Dar, chiar și dintre cei care nu par atât de deosebiți, faptul că sunt imigranți, într-un loc străin, fără relațiile sociale care îmbogățesc viața socială, dar și impun anumite limite căutărilor profesionale hotărâte, poate fi un factor eliberator care

le permite să încerce ceva nou și diferit. Abhijit știe mulți bengalezi din clasa de mijloc care, la fel ca el, nu își spălaseră niciodată vasele înainte de a pleca de acasă. Însă, când au rămas fără bani și cu timp destul în vreun oraș britanic sau american, au ajuns să debaraseze mesele din vreun restaurant local și au descoperit că le cam plăcea să facă munci mai practice decât cele de birou pe care își imaginaseră că le vor desfășura. Probabil că fost exact pe dos în cazul viitorilor pescari islandezi care, trezindu-se într-un loc necunoscut în care mult mai mulți urmau colegiul, s-au hotărât că poate, la urma urmei, asta nu era o idee proastă.

Astfel, o problemă foarte mare legată de aplicarea analizei cererii și a ofertei în cazul imigrației constă în faptul că afluxul de imigranți conduce la creșterea cererii de forță de muncă și, totodată, crește oferta de lucrători. Acesta este un motiv pentru care nu scad salariile când există mai mulți imigranți. O problemă mai profundă constă în însăși natura piețelor muncii: cererea și oferta nu descriu prea bine modul în care acestea funcționează de fapt.

MUNCITORI ȘI PEPENI

Dacă te plimbi prin Dhaka, Delhi sau Dakar dis-de-dimineată, ai să observi uneori niște grupuri de oameni, în general bărbați, care stau ghemuiți pe trotuare în apropierea marilor intersecții. Aceștia caută de lucru, așteptând să fie aleși de cineva care caută mână de lucru, de obicei în construcții.

Însă, pentru specialiștii în științe sociale, ceea ce sare în ochi este cât de puțini sunt acești muncitori care prestează munci fizice. Ținând cont de faptul că în zona Delhi trăiesc aproape 20 de milioane de oameni, te-ai aștepta să găsești asemenea grupuri la fiecare colț de stradă. În realitate, trebuie să îi cauți ca să îi găsești.

Și afișele privind locuri de muncă disponibile sunt relativ rare în Delhi și în Dakar. Există multe anunțuri pe website-uri și pe portalurile de locuri de muncă, însă multe dintre aceste slujbe sunt inaccesibile pentru îngrijitorul obișnuit de capre de la țară. Din contră, în Boston metroul este plin de anunțuri cu locuri de muncă, însă reclamele respective îi pun pe potențialii angajați în postura de a

descâlci adevărate enigme ca să își dovedească inteligența. Firmele caută muncitori, însă nu le ușurează accesul. Asta demonstrează ceva esențial cu privire la piețele muncii.

Angajarea diferă de cumpărarea, să spunem, de pepeni într-o piață cu ridicata din cel puțin două motive. Unul constă în faptul că relația cu angajatul durează mult mai mult decât cumpărarea unei sacoșe cu pepeni; poți să cumperi de la altcineva săptămâna viitoare dacă nu îți place pepenele pe care l-ai cumpărat. Însă chiar și acolo unde nu este greu din punct de vedere juridic să concediezi un muncitor, concedierea este cel puțin neplăcută și poate fi periculoasă dacă se înfurie angajatul nemulțumit. Astfel, majoritatea firmelor nu o să angajeze pe oricine dorește să se angajeze. Acestea sunt preocupate dacă muncitorul se va prezenta la timp la program, dacă prestația sa va fi bunicică, dacă acesta se va certa cu colegii, va insulta vreun client important sau va strica vreun utilaj scump. În al doilea rând, este mai greu să verifici calitatea muncitorului decât pe cea a pepenilor (pe care vânzătorii profesioniști de pepeni par să o evalueze foarte bine). În ciuda a ceea ce susține Karl Marx, munca nu este o marfă obișnuită.

De aceea firmele trebuie să facă eforturi mai mari ca să știe pe cine angajează. În cazul angajaților cu salarii mai mari, asta înseamnă că firmele acordă mai mult timp și cheltuiesc mai mulți bani pe interviuri, testări, recomandări și așa mai departe. Acest lucru este costisitor atât pentru firme, cât și pentru lucrători și pare să aibă loc peste tot. În Ethiopia, potrivit unui studiu, simpla solicitare de ocupare a unei funcții de funcționar de nivel mediu a necesitat câteva zile și câteva drumuri. Fiecare cerere depusă l-a costat pe potențialul candidat o zecime din salariul lunar pe care l-ar fi obținut și a avut o probabilitate foarte mică de angajare, unul dintre motivele pentru care foarte puțini au depus cereri. Din acest motiv, în cazul lucrătorilor cu salarii mici, firmele sar adesea peste etapa interviurilor și se bazează pe recomandări din partea unor persoane de încredere. Relativ puține firme îi angajează pe cei care vin pur și simplu și solicită un loc de muncă, chiar dacă aceștia spun că sunt dispuși să accepte un salariu mai mic. Evident că asta sfidează regula tipică a cererii și a ofertei. Însă poate să fie prea costisitor pentru angajator să se vadă apoi nevoit să îl concedieze pe muncitor. Un exemplu frapant în acest sens este cel în care niște cercetători au încercat să găsească firme din Ethiopia doritoare să își aleagă la întâmplare angajații și au contactat astfel peste 300 de firme înainte de a găsi cinci care au fost de acord să participe la experimentul respectiv. Era vorba despre posturi care nu necesitau o anumită pregătire, însă firmele au dorit să controleze într-o anumită măsură pe

cine angajau. Alte studii efectuate în Ethiopia arată că 56% dintre firme insistă asupra experienței profesionale chiar și în privința lucrătorilor care desfășoară munci manuale și se obișnuiește, de asemenea, să se solicite recomandări de la angajatori.

Acest lucru are anumite efecte importante. În primul rând, lucrătorii existenți sunt mult mai protejați față de concurența nou-veniților decât am putea crede urmând simplul model al cererii și al ofertei. Actualul lor angajator îi știe și are încredere în ei; menținerea într-o anumită funcție reprezintă un mare avantaj.

Din punctul de vedere al imigrantului, aceste vești nu sunt deloc bune. Mai rău decât atât, mai există o consecință. Gândiți-vă ce măsuri poate să ia un angajator ca să pedepsească un lucrător care nu își face treaba; în cel mai rău caz, poate să îl concedieze. Însă concedierea este o pedeapsă adecvată numai în cazul în care salariul angajatului este suficient de mare încât acesta să dorească să și-l păstreze. După cum a remarcat în urmă cu mulți ani Joe Stiglitz, care avea să fie laureat al Premiului Nobel, firmele nu ar trebui să le plătească angajaților salariul minim pe care aceștia ar fi dispuși să îl accepte, tocmai ca să evite să se afle în postura dintr-o veche glumă sovietică: „Ei se fac că ne plătesc, noi ne facem că lucrăm“.

Potrivit acestui raționament, salariul pe care trebuie să îl plătească o firmă ca să îi determine pe angajați să lucreze corespunzător trebuie să fie suficient de mare încât să îi doară dacă sunt concediați. Este ceea ce economiștii numesc salariul eficienței. Drept urmare, diferența dintre salariul pe care firmele îl plătesc angajaților lor actuali și cel pe care ar trebui să i-l plătească unui nou-venit nu poate să fie prea mare, pentru că acestea nu pot risca să suporte consecințele acordării unui salariu prea mic nou-venitului.

Acest lucru nu prea stimulează firmele să angajeze imigranți. În plus, angajatorii evită să aibă mari diferențe salariale în unitățile lor, de teamă să nu scadă moralul angajaților. Există dovezi în sensul că lucrătorii urăsc inegalitatea din firme, chiar dacă inegalitatea respectivă este legată de eficiență, cel puțin atunci când nu este foarte evidentă și transparentă legătura dintre remunerație și eficiență. Iar lucrătorii nemulțumiți nu creează un loc de muncă eficient. Acesta este un motiv în plus pentru care lucrătorii locali nu sunt înlocuiți imediat de imigranți mai ieftini.

Această discuție se potrivește cu o altă concluzie a studiului privind imigranții

cehi menționat anterior: locurile de muncă pe care le-au pierdut localnicii nu au fost, de fapt, pierderi; acestea au reprezentat mai degrabă câștiguri reduse (prin comparație cu regiunile din Germania în care nu s-au dus cehii). Firmele germane nu și-au înlocuit angajații existenți cu imigranți cehi. Cei care erau deja angajați în Germania au continuat să aibă avantajul familiarității. Ceea ce s-a întâmplat a fost faptul că, în loc să angajeze noi lucrători locali pe care nu îi cunoșteau, firmele germane au angajat uneori cehi pe care, de asemenea, nu îi cunoșteau.

Faptul că imigranții nu prea au șanse să le ia slujbele localnicilor, chiar dacă se oferă să muncească pe salarii mai mici, ne ajută să înțelegem de ce imigranții ajung să presteze munci pe care nu le vor localnicii sau în orașe în care nu vrea să se ducă nimeni. Acolo nu iau slujbele nimănui; posturile respective ar rămâne oricum neocupate dacă nu ar exista imigranți dornici să le ocupe.

SET DE CALIFICĂRI

Până acum ne-am referit la impactul imigranților necalificați asupra localnicilor. Însă până și cei care sunt împotriva imigrației forței de muncă necalificate sunt, de obicei, în favoarea imigranților calificați. Multe dintre argumentele pe care le-am prezentat pentru a explica de ce imigranții necalificați nu concurează cu localnicii necalificați nu se aplică în cazul celor calificați. În primul rând, aceștia sunt în general plătiți cu mult peste salariul minim. Poate că nu este nevoie să li se plătească un salariu al eficienței, pentru că slujbele lor sunt interesante și este o răsplată în sine faptul că li se dă șansa să le presteze și să își facă bine treaba. De aceea, în mod paradoxal, este mai probabil ca imigranții calificați să submineze salariile localnicilor. În al doilea rând, în ceea ce îi privește pe lucrătorii calificați, pentru angajator contează mai mult setul de calificări de care dispune persoana pe care o angajează decât personalitatea sau seriozitatea candidatului. Majoritatea spitalelor care angajează un asistent, de exemplu, o să verifice în primul rând dacă candidatul îndeplinește condițiile impuse de lege pentru ocuparea postului (și anume, dacă a trecut examenul comisiei de asistență medicală). Dacă o asistentă de origine străină care are calificarea necesară este disponibilă să se angajeze pe un salariu mai mic, spitalul nu are nici un motiv să nu o aleagă. În plus, nimeni nu angajează astfel de lucrători decât în urma unei

serii de interviuri și de teste, tratându-i în mod egal pe lucrătorii necunoscuți și pe cei cunoscuți sau care au legături între ei.

De aceea nu este surprinzător faptul că un studiu efectuat în Statele Unite arată că unui asistent medical străin calificat care lucrează într-un oraș îi corespund cu unu până la doi asistenți locali mai puțini. Aceste lucru se datorează în parte faptului că elevii de origine locală care sunt în concurență cu asistenții medicali născuți și care au studiat în străinătate nu doresc să susțină examenul comisiei de asistență medicală din statele lor.

Drept urmare, în ciuda mării susțineri de care se bucură, inclusiv din partea unor persoane precum președintele Trump, imigrația lucrătorilor calificați este mai degrabă nelămurită din punctul de vedere al impactului acesteia asupra populației locale. Aceasta îi ajută pe localnicii necalificați, care beneficiază de servicii mai ieftine (majoritatea medicilor care lucrează în cele mai sărace colțuri din Statele Unite sunt imigranți din țările în curs de dezvoltare) în detrimentul perspectivei unei piețe a muncii a populației locale cu pregătire asemănătoare (asistenți medicali, medici, ingineri și profesori de liceu).

CARE CARAVANĂ?

Se destramă miturile legate de imigrație. Nu există dovezi potrivit cărora imigrația forței de muncă necalificată din țările sărace conduce la scăderea salariilor și a numărului locurilor de muncă ale localnicilor; iar piețele muncii nu sunt precum piețele de fructe și nici nu li se aplică regulile cererii și ale ofertei. Însă al doilea motiv pentru care imigrația este atât de zgomotos dezbătută pe scena politică este ideea că numărul potențialilor imigranți este copleșitor, că există un potop de necunoscuți, o hoardă de străini, o cacofonie de limbi și de obiceiuri deosebite care abia așteaptă să ne ia cu asalt purele granițe monoculturale.

Însă, după cum am văzut, pur și simplu nu există dovezi că hoarde întregi așteaptă o șansă de a debarca pe țărmurile Statelor Unite (sau ale Marii Britanii sau ale Franței) și că este nevoie să le împiedicăm cu forța (sau cu zidul) să vină. Adevărul este că, dacă nu există nici un dezastru care să îi gonească din urmă,

majoritatea săracilor preferă să rămână la ei acasă. Pur și simplu nu ne bat la ușă; își preferă propriile țări. Nici nu vor neapărat să se mute în propria capitală. Oamenii din țările bogate consideră că acest lucru este atât de illogic încât nu vor să îl creadă, chiar dacă li se spune cum stau lucrurile în realitate. Cum se explică acest lucru?

FĂRĂ RELAȚII

Lumea se mută din multe motive. Toate lucrurile care le fac dificilă noilor imigranți concurența pentru slujbe cu cei care locuiesc acolo de mult timp sunt cele care îi și descurajează să se mute. În primul rând, după cum am văzut, imigrantului nu îi este deloc ușor să își găsească o slujbă decentă. Singura excepție este cazul în care angajatorul îi este rudă sau prieten ori prietenul unui prieten sau cel puțin conațional: cineva care fie îl cunoaște, fie cel puțin îl înțelege pe imigrant. Din acest motiv imigranții au tendința să se îndrepte spre locuri unde au relații; acolo le este mai ușor să își găsească de lucru și să se descurce la oraș. Desigur că există tot felul de motive pentru care perspectivele de angajare ale imigranților din același loc se vor corela în timp; de exemplu, dacă un sat dă instalatori foarte buni, atât noile generații, cât și cele anterioare de imigranți vor fi angajate, și angajate ca instalatori. Însă atracția rudeniei este mai puternică. Kaivan Munshi, profesor la Universitatea Cambridge, și poate că nu întâmplător membru al unei mici comunități foarte unite de indieni adepți ai zoroastrismului, cunoscuți și ca Parsi, a demonstrat că imigranții mexicani caută în mod clar oameni pe care ar putea să îi știe.

Acesta a observat că, independent de oportunitățile existente în Statele Unite, ploile abundente (dezastrele) i-au gonit pe oameni din Mexic. Când au venit ploile într-un anumit sat, un grup de oameni a căutat alte oportunități. Mulți dintre ei au ajuns în Statele Unite și astfel următorul imigrant din același sat avea relații în SUA care aveau un loc de muncă asigurat și care erau în măsură să îl ajute să își găsească o slujbă. Kaivan a preconizat că, dacă se compară două sate din Mexic care au anul ăsta aceeași vreme, dar din care unul a avut secetă în urmă cu câțiva ani (care i-a făcut pe unii săteni să emigreze), în timp ce celălalt nu a avut secetă, îi va fi mai ușor unui sătean din satul cu secetă în trecut să își găsească de muncă (și să își găsească o slujbă mai bună) decât unui sătean din

satul în care nu a fost secetă în trecut. El se aștepta să vadă mai mulți imigranți, mai mulți imigranți angajați și imigranți mai bine plătiți. Și exact asta au demonstrat și datele. Relațiile contează.

Același lucru este valabil și în cazul stabilirii refugiaților în alt loc; cei care au mai multe șanse să își găsească locuri de muncă sunt aceia care sunt trimiși într-un loc cu mulți refugiați mai vechi din aceeași țară. Refugiații mai vechi nu îi cunosc de obicei pe noii lor conaționali, însă tot se simt datori să îi ajute.

Este evident că relațiile sunt utile pentru cei care le au, dar ce se întâmplă cu cei care nu le au? Aceștia clar vor fi dezavantajați. De fapt, existența unora care vin cu recomandări poate să le distrugă orice șansă tuturor celorlalți. Un angajator care s-a obișnuit cu angajați care vin cu recomandări probabil că va fi suspicios față de cineva fără recomandare. Știind acest lucru, cei care își pot face rost de o recomandare preferă să aștepte (poate apare vreo relație la un posibil angajator; poate o să își deschidă vreun prieten propria afacere) și numai cei care știu că nu o să îi recomande nimeni (poate pentru că chiar nu sunt muncitori buni) vor începe să bată din ușă în ușă ca să își găsească o slujbă. Însă atunci angajatorul ar avea dreptate să nu stea de vorbă cu ei.

În acest caz piața este indescifrabilă. În 1970, George Akerlof, alt viitor laureat al Premiului Nobel, dar pe atunci proaspăt deținător de doctorat, a scris o lucrare, „Piața de «lămâi»“, în care susținea că piața de mașini folosite ar putea pur și simplu să se închidă, pentru că oamenii era u stimulați să își vândă cele mai proaste mașini. Asta a declanșat un fel de raționament de autoconfirmare pe care l-am observat și în cazul nou-veniților pe piața muncii; cu cât cumpărătorii devin mai suspicioși cu privire la mașinile vechi scoase la vânzare, cu atât mai puțin vor dori să plătească pentru ele. Problema este că, cu cât vor să plătească mai puțin, cu atât vor dori mai mult proprietarii mașinilor vechi și bune să le păstreze (sau să le vândă prietenilor care îi știu și care au încredere în ei). Numai cei care știu că mașina lor este terminată vor dori să o vândă pe piața liberă. Acest proces prin care doar mașinile cele mai proaste sau angajații cei mai slabi ajung pe piață se numește selecție adversă.

Relațiile ar trebui să îi ajute pe oameni, însă faptul că unii au acces la acestea, iar alții nu au poate de fapt să închidă o piață care ar funcționa foarte bine dacă nu ar avea nimeni relații. Condițiile jocului ar fi echilibrate dacă nu ar exista relații. Din momentul în care unii au relații, piața poate să se destrame și, drept consecință, majoritatea oamenilor să devină de neangajat.

CONFORTUL CĂMINULUI

Abhijit i-a întrebat odată pe niște imigranți din Delhi ce le plăcea cu privire la viața la oraș. Le plăceau multe lucruri; existau mai multe posibilități de a le oferi copiilor o educație bună, sistemul de sănătate era mai bun, era mai ușor să își găsească o slujbă. Singurul lucru care nu le plăcea era mediul. Nici nu este de mirare. În Delhi aerul este printre cele mai infecte din lume. Întrebați fiind ce probleme legate de mediul de viață doreau să fie rezolvate mai întâi, 69% dintre respondenți au menționat burlanele și canalele de scurgere, iar 54% s-au plâns de colectarea gunoiului. Combinația de burlane înfundate, lipsa de canale și mormanele de gunoarie dau adesea mahalalelor din India (și din alte părți) un miros caracteristic, între acru și putred.

Din motive evidente, mulți dintre cei care locuiesc în mahalale nu vor să își aducă familiile cu ei. În schimb, când situația devine de nesuportat, ceea ce se întâmplă repede, pleacă acasă. În statul rural Rajasthan, săteanul tipic care migrează de la sat ca să câștige bani se întoarce acasă o dată pe lună. Numai unul din zece episoade de migrație durează mai mult de trei luni. Asta înseamnă că migranții preferă să stea aproape de satele lor natale, ceea ce le limitează gama de slujbe pe care le pot obține și tipul de pregătire pe care o pot dobândi.

Însă de ce sunt nevoiți să locuiască în mahalale, dacă nu chiar mai rău? De ce nu își închiriază ceva puțin mai bun de-atât? Adesea, chiar dacă își pot permite, nu au această opțiune. În multe țări în curs de dezvoltare lipsesc frecvent câteva categorii din paleta calitativă a locuințelor. Categoria imediat superioară mahalalei ar putea fi un mic apartament drăguț pe care nu și-l pot permite.

Există și o explicație. Majoritatea orașelor din Lumea a Treia nu au infrastructura necesară să deservească populația acestora. Potrivit unui recent raport, numai India are nevoie de investiții de 4,5 trilioane de dolari în infrastructură în perioada 2016–2040, în vreme ce Kenya are nevoie de 223 de miliarde, iar Mexic – de 1,1 trilioane. Asta înseamnă că zonele relativ mici din orașe care au infrastructură de o calitate rezonabilă sunt extrem de căutate, iar prețul terenului este exorbitant. Cele mai scumpe imobile din lume sunt, de exemplu, în India. În lipsa investițiilor, restul orașului se dezvoltă aleatoriu,

săracii îngrămădindu-se pe orice bucată de teren rămasă întâmplător neocupată, fie că este conectată la rețeaua de canalizare și de apă, fie că nu. Disperați să găsească un loc în care să locuiască, dar îngrijorați că pot fi evacuați oricând pentru că terenul nu le aparține, aceștia construiesc niște case improvizate care apar ca niște cicatrice în peisajul urban. Acestea sunt faimoasele mahalale din Lumea a Treia.

Lucrurile sunt înrăutățite, după cum susține Ed Glaeser în minunata sa carte *Triumph of the City* (Triumful orașului), de urbanisti, care se opun construirii de cartiere dense cu blocuri înalte pentru clasa de mijloc, preferând în schimb un „oraș-grădină”. India, de exemplu, impune reguli draconice cu privire la înălțimea clădirilor, mult mai stricte decât cele din Paris, New York sau Singapore. Aceste restricții conduc la o uriașă întindere urbană și la navete foarte lungi în majoritatea orașelor indiene. Aceeași problemă există și în China și în multe alte țări, dar într-o măsură mai puțin extremă.

Pentru potențialul imigrant cu venit scăzut, această serie de decizii politice proaste conduce la un compromis deloc de invidiat. Acesta se poate înghesui într-o mahala (dacă este norocos), poate să facă naveta câteva ore pe zi sau se poate resemna dormind sub vreun pod, pe podea la locul de muncă, în ricșa sa sau sub camionul său sau pe trotuar, protejat poate de marchiza vreunui magazin. Dacă acest lucru nu este suficient de descurajant, din motivele deja discutate, imigranții necalificați știu că, cel puțin la început, slujbele pe care le găsesc sunt cele pe care nu le vrea nimeni. Dacă din întâmplare te trezești undeva fără posibilitatea de a alege, probabil că ai accepta astfel de slujbe, însă este greu să te entuziasmezi la gândul că îți lași prietenii și familia și pleci la capătul lumii ca să dormi pe sub vreun pod, să cureți podele sau să debarasezi mese. De obicei fac această alegere numai imigranții care au capacitatea de a se gândi dincolo de obstacolele și de suferința de moment și care visează că vor ajunge încet-încet de la piccolo la proprietarul vreunui lanț de restaurante.

Atracția căminului cuprinde mai mult decât confortul personal. Săracii duc adesea un trai foarte vulnerabil. Veniturile lor tind să fie volatile, iar starea lor de sănătate – precară, fiindu-le de folos să poată să apeleze la alții când au nevoie de ajutor. Cu cât ai mai multe relații, cu atât ești mai puțin expus la riscuri dacă ți se întâmplă ceva. Se poate să ai o rețea de cunoștințe și acolo unde te duci, însă probabil că rețeaua din locul natal este mai profundă și mai puternică. Se poate ca tu (și familia ta) să îți pierzi accesul la rețeaua respectivă dacă pleci. Drept urmare, numai cei mai disperați sau cei foarte înstăriți își pot permite riscul să

plece.

Confortul și relațiile joacă același rol limitativ pentru potențialii imigranți internaționali, însă într-o măsură mult mai mare. Dacă pleacă, adesea trebuie să plece singuri, lăsând în urmă tot ce le este familiar sau drag, pentru mai mulți ani.

RELAȚII DE FAMILIE

Modul de viață din comunitățile tradiționale poate constitui o altă mare pacoste pentru migrație. Economistul caraib Arthur Lewis, unul dintre pionierii din domeniul economiei dezvoltării și laureat al Premiului Nobel în 1979, a făcut următoarea observație simplă într-o lucrare celebră publicată în 1954. Să presupunem că salariul pentru o slujbă la oraș este de 100 de dolari pe săptămână. La sat nu sunt deloc locuri de muncă, dar, dacă lucrezi la ferma familiei, atunci primești partea care ți se cuvine din venitul fermei, care este de 500 de dolari pe săptămână, dar sunteți patru persoane, așa că fiecare dintre voi primește 125 de dolari pe săptămână. Dacă te duci la oraș, frații tăi nu o să împartă veniturile fermei cu tine. De ce te-ai duce, mai ales dacă numărul de ore de muncă este același și munca este la fel de neplăcută? Părerea lui Lewis este că acest raționament se aplică indiferent dacă este nevoie de tine la fermă sau nu. Să presupunem că producția fermei ar rămâne în valoare de 500 de dolari fie că lucrezi și tu acolo, fie că nu, dar că ai putea să adaugi 100 de dolari la pușculița familiei dacă te-ai duce la oraș. Nu ai să o faci, pentru că nu te avantajează acest lucru; ai să te pricopsești până la urmă doar cu cei 100 de dolari ai tăi, iar cei trei frați ai tăi o să își împartă cei 500 de dolari produși de fermă. Desigur că poate astăzi nu ar fi vorba despre o fermă; și o afacere de familie cu taxiuri te-ar putea face să rămâi acasă.

Ceea ce remarcă Lewis este faptul că toți membrii familiei ar duce-o mai bine dacă, de exemplu, ți-ar promite 50 de dolari din venitul fermei pentru că pleci, astfel încât venitul tău total ar fi de 150 de dolari, în timp ce frații săi ar primi și ei fiecare în parte câte 150 de dolari. Dar poate că nu pot să facă asta; poate că se uită ușor astfel de promisiuni. După ce pleci, poate că o să nege faptul că ai făcut vreodată parte din afacerea de familie. Așa că nu pleci, ca să nu îți pierzi

drepturile. Drept urmare, s-a gândit Lewis, va fi prea mică viteza de integrare a forței de muncă rurale în sectorul urban, mai productiv, fie la nivel național, fie internațional. Potrivit scenariului lui Lewis migrația este prea redusă.

Concluzia mai generală care se desprinde de aici este că relațiile de tip rețea, dintre care familia reprezintă un exemplu caracteristic, sunt menite să rezolve anumite probleme, însă asta nu înseamnă că promovează bunul social în ansamblu. După câte se pare, de exemplu, s-ar putea ca părinții care se tem că vor fi abandonați la bătrânețe să investească în mod intenționat mai puțin în educația copiilor lor, ca să se asigure astfel că aceștia nu vor avea șansa de a se muta la oraș. În statul Haryana, nu departe de Delhi, cercetătorii au format o echipă împreună cu firmele de recrutare pentru posturile administrative ca să furnizeze informații cu privire la ofertele de muncă pentru oamenii de la țară. Ocuparea posturilor respective presupunea ca aceștia să se mute la oraș și să aibă studii liceale. Pentru fete, reacția părinților la campania publicitară a fost în mod neîndoiește pozitivă; spre deosebire de fetele din satele care nu au aflat despre campania de informare, fetele din satele vizate de campanie au studiat mai mult, s-au căsătorit mai târziu și, poate un lucru și mai remarcabil, au fost mai bine hrănite și mai înalte. Pentru băieți însă, în medie, nu s-a înregistrat nici un progres în materie de studii; băieții care trebuiau să plece de la sate ca să câștige bani au beneficiat de pe urma intervenției, la fel ca și fetele, însă băieții ai căror părinți doreau ca aceștia să rămână acasă, ca să aibă grijă de ei au ajuns să studieze mai puțin. Părinții, de fapt, au preferat să le producă un handicap fiilor, ca să îi țină acasă.

NOPTI ALBE ÎN KATHMANDU

În cadrul experimentului în care li s-au oferit țăranilor 11,50 dolari ca să se ducă să exploreze piața muncii într-unul dintre marile orașe din Bangladesh, mulți dintre participanți au reușit să câștige atât de bine încât ar fi trebuit să plătească bucuroși din proprii bani ca să aibă șansa respectivă. Cu toate acestea, au fost și câțiva care ar fi putut să iasă în pierdere dacă și-ar fi plătit singuri drumul: cei care nu și-au găsit de lucru și s-au întors cu mâna goală. Celor mai mulți oameni nu le plac riscurile, mai ales celor care trăiesc la limita subzistenței, de vreme ce cea mai mică pierdere i-ar putea duce la sapă de lemn. Să fie acesta motivul

pentru care multă lume preferă să nu încerce?

Problema legată de această explicație este faptul că o altă opțiune pe care ar avea-o posibilia imigranți ar fi să economisească 11,50 dolari înainte de a pleca la oraș. Atunci, dacă nu ar reuși să își găsească de lucru, s-ar putea întoarce acasă și nu s-ar afla într-o situație mai proastă decât dacă nu ar fi strâns banii și nu ar fi încercat deloc, ceea ce fac majoritatea dintre ei, după cât se pare. Mai mult decât atât, potrivit dovezilor, ei strâng bani pentru alte lucruri, iar suma de 11,50 dolari se încadrează în limitele respective. Și atunci de ce nu fac asta? O posibilă explicație este că supraestimează riscurile. Un studiu efectuat în Nepal subliniază acest lucru.

În prezent, mai mult de o cincime din populația masculină cu vârste de angajare din Nepal a călătorit cel puțin o dată în străinătate, în principal la muncă. Cei mai mulți lucrează în Malaysia, Qatar, Arabia Saudită sau în Emiratele Arabe Unite. Pleacă de obicei pe doi ani, având un contract de muncă cu un anumit angajator.

În aceste condiții ne-am putea închipui că emigranții sunt foarte bine informați cu privire la posibilele costuri și beneficii ale imigrării, de vreme ce trebuie să aibă o ofertă de muncă pentru a-și obține viza. Însă demnitarii din guvernul nepalez cu care ne-am întâlnit și-au exprimat îngrijorarea că emigranții nu ar fi știut în ce se băgau. Aceștia avuseseră așteptări prea mari cu privire la câștiguri, ne-au spus demnitarii, și nu aveau nici o idee despre condițiile proaste de trai din străinătate. Maheshwor Shrestha, un doctorand nepalez de la noi, s-a hotărât să afle dacă demnitarii aveau dreptate sau nu. S-a instalat, împreună cu o mică echipă, la oficiul de pașapoarte din Kathmandu, unde se duceau posibilia imigranți ca să își facă pașapoarte. A discutat cu peste 3 000 dintre acești muncitori, punându-le întrebări amănunțite despre cât de mult credeau că aveau să fie plătiți, unde se duceau și ce credeau despre condițiile de trai din străinătate.

Maheshwor a constatat că acești viitori emigranți erau, de fapt, prea optimiști cu privire la perspectivele de câștig. Mai exact, ei au supraevaluat posibilitatea de câștig cu circa 25%, din diverse motive, inclusiv poate din cauza faptului că cei care le ofereau slujbe îi mințiseră. Însă greșeala cu adevărat mare pe care au făcut-o a fost faptul că au supraestimat cu mult eventualitatea că ar fi putut muri în străinătate. Un potențial emigrant de rând credea că din 1 000 de emigranți, în cursul a doi ani, circa zece se întorceau cu picioarele-nainte. În realitate

proporția era de numai 1,3.

Maheshwor le-a furnizat apoi unora dintre posibili imigranți nepalezi informații despre cuantumurile adevărate ale salariilor sau despre riscul real de a deceda (sau despre ambele). Comparând deciziile de a emigra ale celor pe care i-a informat cu deciziile celor pe care nu i-a informat (din simplul motiv că aceștia nu au fost aleși potrivit procedurii sale de alegere aleatorie), a constatat că informațiile s-au dovedit utile. Cei care au primit informații cu privire la salarii și-au moderat așteptările, în timp ce cei cărora le-a furnizat informații despre rata mortalității și-au redus și ei estimările. În plus, au folosit în practică ceea ce au aflat; când a discutat cu ei după câteva săptămâni, cei care au primit informații cu privire la salarii se aflau în majoritate în continuare în Nepal. Pe de altă parte, cei mai mulți dintre cei care au primit informații cu privire la rata mortalității plecaseră. În plus, din cauză că dezinformarea cu privire la rata mortalității era mai mare decât cea cu privire la salarii, cei mai mulți dintre cei care au primit ambele informații au plecat. Drept urmare, în medie, în ciuda a ceea ce credea guvernul nepalez, dezinformarea îi împiedica pe oameni să plece din țară.

De ce supraevalua lumea în mod frecvent riscul de a muri? Maheshwor ne oferă un răspuns, arătând că un singur deces al cuiva dintr-un anumit district (o zonă restrânsă) din Nepal reduce în mod semnificativ aflul de emigranți din districtul respectiv spre țara în care s-a produs decesul. Este clar că posibili emigranți dau importanță știrilor locale. Problema pare să constea în faptul că, atunci când presa anunță decesele dintr-o anumită regiune, nu anunță totodată și care este numărul de lucrători imigranți care provin din regiunea respectivă. Astfel muncitorii habar nu au dacă este vorba de un deces la 100 de persoane sau la 1 000 și, din lipsa acestei informații, tind să reacționeze în mod exagerat.

Dacă lumea nu are informații complete în Nepal, unde se găsesc multe agenții de forță de muncă, un număr mare de muncitori care vin și care pleacă și un guvern care este cu adevărat preocupat de bunăstarea emigranților, ne putem închipui cât de derutați sunt majoritatea emigranților din alte părți. Confuzia ar putea, evident, să funcționeze în ambele sensuri, descurajând emigrarea, ca în Nepal, sau favorizând-o, dacă oamenii sunt excesiv de optimiști. Și atunci de ce există o tendință constantă de a nu pleca din țară?

DEOSEBIREA DINTRE RISC ȘI INCERTITUDINE

Poate că percepția exagerată asupra mortalității pe care au manifestat-o respondenții lui Maheshwor ar trebui interpretată ca o metaforă a impresiei generale de premoniție. Migrarea, la urma urmei, înseamnă să îți părăsești familia ca să te arunci în necunoscut, iar necunoscutul reprezintă ceva mai mult decât o simplă listă de diverse posibile rezultate cu diverse grade de probabilitate, după cum le-ar descrie economiștii. De fapt, există o lungă tradiție în domeniul economic, care a început cel puțin de pe vremea lui Frank Knight, de a face deosebirea între riscul cuantificabil (o probabilitate de 50% că se întâmplă asta și de 50% că se întâmplă aia) și restul, ceea ce a numit în mod memorabil Donald Rumsfeld drept „necunoscutele necunoscute“, iar economiști adepți ai lui Knight numesc incertitudine.

Frank Knight era convins că oamenii reacționează în mod diferit la risc și la incertitudine. Celor mai mulți nu le place să aibă de-a face cu necunoscutele necunoscute și își vor da osteneala să evite să ia decizii în situații în care nu știu exact amploarea problemei.

Din punctul de vedere al posibililor emigranți din zona rurală a Bangladesh-ului, orașul (și, bineînțeles, orice țară străină) reprezintă o grămadă de incertitudini. Pe lângă faptul că nu știu în ce măsură le va aprecia piața aptitudinile personale, trebuie de asemenea să își facă probleme în privința posibililor angajatori, dacă există concurenți în privința serviciilor pe care le oferă sau dacă sunt exploatați fiind la mâna unui singur angajator, din ce își vor câștiga traiul până atunci, unde vor locui și așa mai departe. Nu se bazează pe nici un fel de experiență sau pe foarte puțină; trebuie să inventeze gradul de probabilitate. Nu este astfel de mirare faptul că mulți posibili emigranți au tendința să ezite.

PRINTR-O STICLĂ FUMURIE

Migrarea este ca și cum te-ai arunca în necunoscut, ceea ce îi face pe oameni deosebit de reticenți față de ea, chiar dacă ar fi în stare, în principiu, să facă economii ca să acopere diversele riscuri financiare pe care le implică aceasta. Este mai degrabă incertă decât riscantă. În plus, există dovezi potrivit cărora

oamenii urăsc mai ales propriile greșeli. Lumea este plină de incertitudini, dintre care multe nu pot fi controlate de oameni. Aceste schimbări neprevăzute îi face nefericiți, însă poate nu la fel de nefericiți precum o alegere voluntară care în final, doar din ghinion, îi duce într-o stare mai proastă decât dacă nu ar fi făcut nimic. Statu-quoul, rezultatul lăsării lucrurilor să își urmeze cursul, servește drept reper firesc. Orice pierdere raportată la reperul respectiv este deosebit de dureroasă. Acest concept a fost denumit aversiunea față de pierdere de către Daniel Kahneman și Amos Tversky, doi psihologi care au avut o influență incredibilă în domeniul economic. (Kahneman a câștigat Premiul Nobel pentru Economie în 2002 și probabil că l-ar fi câștigat și Tversky, dacă nu ar fi decedat prematur.)

După lucrarea lor originală, o vastă serie de lucrări au demonstrat existența aversiunii față de pierdere și capacitatea acestora de a justifica multe comportamente aparent ciudate. De exemplu, cei mai mulți oameni plătesc o uriașă primă de asigurare pe casă ca să aibă o franciză scăzută. Asta le permite să evite dureroasa situație în care, după ce casa le-a suferit daune din cauza vreunui incident, au de plătit din buzunar o uriașă sumă de bani (franciza mare). Prin comparație, nu le pasă că ar putea să plătească acum cu mult mai mult (ca să aibă o poliță de asigurare cu o franciză mai mică) pentru că nu o să afle niciodată dacă au greșit procedând astfel. Aceeași logică explică și de ce cumpărătorii creduli ajung să capete niște „garanții suplimentare“ exagerat de mari. În esență, aversiunea față de pierdere ne face să ne îngrijorăm foarte mult în privința riscurilor de orice fel, chiar a celor mici, care sunt consecința propriilor alegeri active. Migrarea, cu excepția cazului în care toți ceilalți emigrează, este o astfel de alegere activă și încă una mare; este ușor să ne imaginăm că cei mai mulți o să fie precauți să o încerce.

În fine, oamenii se consideră personal vinovați de eșecul propriei emigrări. Lumea a auzit prea multe povești încununate de succes, relatate într-un mod admirabil, ca să nu simtă că propriul eșec demonstrează ceva cu privire la propria persoană, poate chiar lumii întregi. În 1952, bunicul lui Esther, Albert Granjon, veterinar care avea un abator în Le Mans, în Franța, și-a luat soția și pe cei patru copii mici și au plecat în Argentina, ceea ce presupunea pe vremea aceea o călătorie de câteva săptămâni cu vaporul. A fost mânat de dorința de aventură și avea un plan oarecum vag de a intra într-un parteneriat cu niște cunoscuți ca să crească vite. Planul respectiv a eșuat după mai puțin de un an de la sosirea familiei acolo. Condițiile de la fermă erau mai dure decât se așteptase și s-a certat cu partenerii săi de afaceri, care i-au reproșat că nu contribuise cu

suficiente fonduri la parteneriat. Tânăra familie s-a trezit unde se agață harta-n cui, într-o țară necunoscută, fără nici un fel de venituri. Le-ar fi fost relativ ușor să se întoarcă în Franța în momentul respectiv. În anii prosperi de după război bunicul lui Esther și-ar fi putut găsi cu ușurință de lucru. Acesta avea doi frați înstăriți din clasa de mijloc care le-ar fi putut plăti biletele de întoarcere. Însă a preferat să nu se întoarcă. Soția sa, Evelynne, i-a spus lui Esther mulți ani mai târziu că ar fi fost o rușine inacceptabilă să se întoarcă cu mâna goală și să îi implore pe frații lui să le plătească biletele de întoarcere. Așa că familia a îndurat situația, trăind vreme de doi ani într-o sărăcie lucie, care a fost înrăutățită de senzația deplasată de superioritate față de localnici. Copiii nu aveau voie să vorbească spaniola acasă. Violaine, mama lui Esther, și-a făcut toate studiile prin cursuri prin corespondență în limba franceză – nu s-a dus niciodată la școală în Argentina – și își petrecea timpul liber făcând treburi gospodărești, cârpind sandalele de cârpă pe care le purtau copiii. Situația financiară a familiei s-a îmbunătățit numai după ce Albert s-a angajat în cele din urmă ca director al unei ferme experimentale a Institutului Mérieux, o companie farmaceutică franceză. Au stat în Argentina mai bine de zece ani, după care s-au dus în Peru, Columbia și Senegal. Albert s-a întors în Franța după ce i s-a deteriorat starea sănătății (deși era încă destul de tânăr), însă până atunci evoluția sa profesională ar putea fi descrisă în mod rezonabil drept o aventură reușită. Însă perioada de lipsuri materiale sigur l-a costat scump și a murit la scurt timp după întoarcerea sa în țară.

Teama de eșec este un element important de descurajare de a porni într-o aventură riscantă. Multă lume preferă să nu încerce să o facă. La urma urmei, cei mai mulți dintre noi dorim să ne protejăm imaginea pe care o avem despre noi înșine ca fiind niște persoane inteligente, muncitoare și morale și pentru că pur și simplu nu este plăcut să recunoaștem că, de fapt, s-ar putea să fim proști, leneși și lipsiți de scrupule, dar și pentru că, dacă ne păstrăm buna impresie pe care o avem despre noi înșine, ne menținem motivația de a continua să încercăm să facem față la ceea ce ne scoate viața în cale.

Și, dacă este important să ne menținem o anumită impresie despre noi înșine, atunci este la fel de important să ne-o șlefuiim. Facem acest lucru în mod activ prin înlăturarea informațiilor negative. O altă posibilitate este să evităm pur și simplu să facem lucruri care cel puțin ipotetic ar putea să se întoarcă împotriva noastră. Dacă trec pe celălalt trotuar ca să evit să trec pe lângă un cerșetor, nu am să fiu nevoit să descopăr că nu sunt generos. Un student bun ar putea să nu învețe deloc pentru un examen ca să aibă o scuză de-a gata care îi va alimenta

impresia că este inteligent în cazul în care ia o notă proastă la examen. Un posibil emigrant care rămâne acasă își poate întreține mereu iluzia că ar fi reușit dacă ar fi plecat în altă parte.

Ai nevoie de puterea de a visa (Albert, bunicul lui Esther, era în căutarea aventurii, nu dorea să scape de o situație proastă) sau de o mare doză de supraîncredere în sine ca să depășești tendința de a rămâne blocat în situația actuală. Poate că de aceea imigranții, cel puțin cei care nu sunt împinși de disperare, tind să fie nu cei mai bogați sau mai educați, ci cei care sunt extrem de motivați, dovadă că printre ei se regăsesc și întreprinzătorii cei mai plini de succes.

DUPĂ TOCQUEVILLE

Se crede că americanii reprezintă excepția de la regulă. Cei mai mulți sunt dornici să își asume riscuri și să se ducă acolo unde li se ivește o șansă sau cel puțin acesta este mitul care circulă dintotdeauna. Alexis de Tocqueville a fost un aristocrat francez care a trăit în secolul al XIX-lea și care a considerat America drept modelul unei posibile societăți libere. Pentru el, agitația era unul dintre lucrurile pentru care ieșeau în evidență americanii: lumea se muta tot timpul, dintr-un domeniu în altul, de la o ocupație la alta. Tocqueville a atribuit această agitație combinației dintre lipsa unei structuri de clase ereditare și o dorință continuă de a aduna. Toată lumea avea șansa să se îmbogățească, motiv pentru care era obligată să vâneze ocaziile, oriunde s-ar fi aflat acestea.

Americanii cred în continuare în acest vis american, deși în realitate ereditatea joacă un rol mai mare în averile americanilor din zilele noastre decât în Europa. Iar acest lucru s-ar putea să aibă legătură cu agitația tot mai scăzută a americanilor. Pentru că, în timp ce deveneau mai puțin toleranți față de migrația internațională, americanii au devenit ei înșiși mai puțin mobili. În anii 1950, 7% din populație se muta dintr-un comitat într-altul în fiecare an. Mai puțin de 4% făceau acest lucru în 2018. Scăderea a început în 1990 și a crescut la mijlocul anilor 2000. Mai mult decât atât, a avut loc o schimbare uimitoare în structura migrației interne. Până la mijlocul anilor 1980 statele bogate din SUA aveau rate mult mai rapide de creștere a populației. La un moment dat, după 1990, a

dispărut această corelație; în medie, statele bogate nu mai atrag mai multă lume. Lucrătorii înalt calificați se mută în continuare din statele sărace în cele bogate, însă acum muncitorii slab calificați, în măsura în care sunt încă mobili, par să se mute în direcția opusă. Aceste două tendințe înseamnă că, din anii 1990, piața de muncă a SUA a devenit tot mai segregată în funcție de nivelul de pregătire. Zonele de coastă atrag tot mai mulți lucrători cu studii, în vreme ce cei cu studii mai puține par să se concentreze în interiorul continentului, mai ales în vechile orașe industriale din est, precum Detroit, Cleveland și Pittsburgh. Aceasta a condus la diferențe de câștiguri, de stil de viață și de preferințe de vot în țară și la o senzație de dezrădăcinare, unele regiuni rămânând în urmă, în timp ce altele au luat avans.

Nu este surprinzătoare atracția pe care o exercită Palo Alto, din California, sau Cambridge, din Massachusetts, față de lucrătorii cu studii din domeniul software-ului și al biotehnologiei. În orașele respective, salariile lucrătorilor cu studii superioare sunt mai mari și acestora le este mai ușor să își găsească prieteni și dotările care le plac.

Dar de ce nu le urmează exemplul lucrătorii mai puțin calificați? La urma urmei, avocații au nevoie de grădinari, de bucătari și de barmani. Concentrarea de lucrători cu studii ar trebui să creeze o cerere de muncitori fără studii și să îi determine pe aceștia să se mute. Și asta în Statele Unite, unde, spre deosebire de Bangladesh, aproape toată lumea își permite să-și plătească biletul de autobuz ca să călătorească prin stat sau chiar prin toată țara. Există mai multe informații și toată lumea știe care sunt orașele dezvoltate.

Explicația constă în parte în faptul că venitul suplimentar obținut într-un oraș înfloritor este mai mic pentru muncitorii care au absolvit doar liceul față de cel obținut de lucrătorii calificați. Însă aceasta nu poate să fie întreaga explicație. Există un anumit avantaj salarial și pentru muncitorii slab calificați. Potrivit unor website-uri care postează salarii online, un vânzător de cafea de la Starbucks câștigă 12 dolari pe oră în Boston și 9 dolari pe oră în Boise. Aceasta reprezintă mai puțin decât diferența în cazul lucrătorilor foarte calificați, însă tot nu este neglijabilă (și, în plus, în Boston pot să aibă și aere de superioritate).

Cu toate acestea, tocmai pentru că există o asemenea cerere din partea numărului tot mai mare de lucrători foarte calificați, prețurile la locuințe au explodat în Palo Alto și Cambridge și în alte asemenea locuri. Un avocat și un portar ar câștiga mult mai mult la New York decât în Sudul profund rural, nedezvoltat, deși

diferența dintre salariul de la New York și cel din Sudul profund rural, nedezvoltat, ar fi mai mare pentru avocat (cu 45%) decât pentru portar (cu 32%). Însă cheltuielile legate de locuință reprezintă doar 21% din salariul avocatului de la New York, în vreme ce acestea reprezintă 52% din salariul portarului. Drept urmare, adevăratul salariu, după ce scădem cheltuielile legate de locuință, este într-adevăr cu mult mai mare pentru avocatul de la New York decât pentru cel din Sudul profund rural, nedezvoltat (cu 37%), în timp ce situația portarului este inversă (acesta ar câștiga cu 6% mai mult în Sudul profund rural, nedezvoltat). Nu are nici un rost ca portarul să se mute la New York.

Mission District din San Francisco a devenit un simbol al acestui fenomen. Până la sfârșitul anilor 1990, Mission District era un cartier al clasei muncitoare în care locuiau predominant imigranți latinoamericani, însă amplasarea sa i-a atras pe tinerii lucrători din industria tehnologică. Chiriile medii pentru apartamentele cu o singură cameră au crescut vertiginos, de la 1 900 de dolari în 2011 la 2 675 de dolari în 2013 și 3 250 de dolari în 2014. În ziua de astăzi chiriile medii pentru apartamentele din Mission District le fac pe acestea complet inaccesibile celor care au salariul minim. „Proiectul de eradicare a angajaților plini de zel din Mission“, o ultimă încercare de a-i alunga pe lucrătorii din domeniul tehnologic prin vandalizarea mașinilor acestora, a atras mult atenția asupra îmburghezirii Mission District, însă a fost sortit eșecului în cele din urmă.

Desigur că se pot construi și alte case în apropierea orașelor înfloritoare, însă asta durează. În plus, multe dintre orașele mai vechi din Statele Unite au reglementări urbanistice care îngreunează construcțiile pe verticală sau înghesuite. Clădirile nu pot diferi prea mult de cele existente, loturile de teren trebuie să aibă o suprafață minimă și tot așa. Acest lucru îngreunează trecerea la cartiere foarte dense când crește cererea de locuințe. La fel ca în țările în curs de dezvoltare, asta îi face pe nou-veniți să nu aibă prea multe opțiuni: fie trebuie să locuiască departe de locul de muncă, fie trebuie să dea o căruță de bani.

Recenta dezvoltare din Statele Unite s-a concentrat în localități cu instituții de învățământ puternice. Acestea sunt, de obicei, aceleași orașe mai vechi cu imobile scumpe și care nu se pot extinde prea ușor. Multe sunt, totodată, orașe „mai europene“, care încurajează mai degrabă conservarea zestrei istorice decât forțele de dezvoltare și astfel au reglementări urbanistice stricte și chirii mari. Acesta poate să fie unul dintre motivele pentru care americanul de rând nu se mută acolo unde are loc dezvoltarea.

Dacă un angajat își pierde slujba pentru că zona sa este lovită de declin economic și are de gând să se mute ca să se angajeze în altă parte, problema imobiliară devine și mai complicată. Atâta vreme cât are propria locuință, chiar dacă valoarea cu care ar putea-o vinde poate să fie foarte scăzută, cel puțin poate să locuiască în ea. Dacă nu este proprietarul locuinței, tot poate profita de pe urma scăderii chiriilor ca urmare a declinului economic local mai mult decât un lucrător mai calificat, de vreme ce chiria reprezintă un procent mai mare din bugetul său. Prăbușirea pieței imobiliare locale care însoțește de regulă orice declin economic tinde astfel, în mod bizar, să îi împiedice pe cei nevoiași să plece în alte părți.

Există și alte motive de a nu pleca atunci când acasă există slabe șanse de a-ți găsi de lucru, iar în altă parte sunt mai multe; în primul rând, îngrijirea copiilor este scumpă în Statele Unite din cauza unei combinații de reglementări stricte și de lipsă de subvenții de la stat. Pentru o persoană care are o slujbă prost plătită este exclus să plătească la prețul pieței pe cineva care să stea cu copiii; singura soluție este să apeleze la bunici sau, în lipsa acestora, la alte rude sau la prieteni. Și, dacă nu poți să îi iei cu tine, nici nu poți să iei în calcul varianta mutatului. Aceasta nu era o problemă prea mare pe vremea când majoritatea femeilor nu lucrau și puteau să stea acasă cu copiii, însă în ziua de astăzi poate să constituie un factor decisiv.

Mai mult decât atât, poate că o anumită slujbă nu este de durată. Pierderea unei slujbe poate să ducă la evacuare și după aceea este greu să îți găsești altă slujbă dacă nu ai o locuință. În astfel de vremuri familia oferă o plasă de siguranță, atât financiară, cât și emoțională; tinerii șomeri se mută din nou cu părinții. Printre bărbații șomeri din prima categorie de vârstă de angajare, 67% locuiesc cu părinții sau cu rudele lor apropiate (față de 46% în 2000). Este lesne de înțeles de ce nu ar dori cineva să renunțe la confortul și siguranța sa ca să se mute într-un alt oraș.

Pentru cei care tocmai și-au pierdut slujba, să spunem, din producție, după ce și-au petrecut cea mai mare parte din carieră lucrând în orașul lor natal pentru un singur angajator, toată situația este agravată de trauma de a trebui să o ia iar de la capăt. În loc să treacă de la un loc de muncă plăcut la o pensie civilizată, la fel ca majoritatea celor dinaintea lor, aceștia trebuie să își schimbe complet așteptările, să se mute în alt oraș, unde nu îi știe nimeni, și să o ia din nou de jos, acceptând slujbe pe care nu și-ar fi închipuit vreodată că o să le accepte. Nu este de mirare că nu pleacă.

TUR DE REVIGORARE A ORAȘELOR

Dacă le vine greu oamenilor să plece din zonele dezavantajate, de ce nu vin slujbele la ei? Cu siguranță că firmele ar putea să profite de forța de muncă proaspăt disponibilizată, de salariile mai mici și de chiriile mai scăzute din districtele în care s-au închis alte firme. A fost lansată această idee. În decembrie 2017, Steven Case, cofondatorul miliardar al AOL, și J.D. Vance, autorul cărții *Hillbilly Elegy* (Elegia americană), o tânguire legată de zona centrală a Americii care s-a pierdut, au înființat fondul de investiții Rise of the Rest. Acesta a fost creat de unii dintre cei mai cunoscuți miliardari din America (de la Jeff Bezos la Eric Schmidt), ca să se investească în state pe care investitorii din domeniul tehnologiei le evitau de obicei. Un tur cu autocarul (Turul de revigorare a orașelor) a purtat un grup de investitori din Silicon Valley în locuri precum Youngstown și Akron, din Ohio, Detroit și Flint, din Michigan, și South Bend, din Indiana. Susținătorii fondului au subliniat imediat faptul că nu era vorba despre un fond caritabil, ci o afacere cu scop lucrativ. În *New York Times*, când s-a relatat despre călătoria respectivă și despre fondul în sine, mulți investitori din Silicon Valley au subliniat aglomerarea, insularitatea, costul de viață ridicat din Bay Area și marile ocazii din „zona centrală”.

Dar, în ciuda pălăvrăgelii, existau motive de scepticism. Fondul era de numai 150 de milioane de dolari – mărunțiș pentru oamenii din grupul respectiv. Bezos a susținut afacerea, însă nu suficient de mult încât să considere orașul Detroit drept una dintre posibilele variante de sediu pentru Amazon HQ2. În mod clar sperau să creeze un anumit entuziasm, să determine deschiderea unor afaceri și să înceapă să se facă valuri cu privire la primii investitori ca să îi încurajeze și pe alții. Acest lucru a funcționat în Harlem, deci de ce să nu funcționeze și în Akron? Doar că Harlemul se află în Manhattanul lipsit de terenuri și plin de distracții și de dotări. Era firească revenirea Harlemului într-o bună zi. Nu suntem însă la fel de optimiști în privința Akronului (sau a orașelor South Bend ori Detroit). Este greu ca locurile acestea să ofere genul de localuri atrăgătoare pe care le caută tinerii înstăriți din ziua de astăzi: restaurante frumoase, baruri ostentative și cafenele în care își pot cumpăra un espresso cu preț exorbitant de la un vânzător cu principii. Cu alte cuvinte, există o dilemă de genul celei a oului și a găinii: tinerii cu studii superioare nu vor veni aici decât dacă vor exista astfel

de localuri, însă nu se pot înmulți localurile ca acestea dacă nu sunt suficient de mulți de astfel de angajați în zonă.

De fapt, firmele din aproape toate domeniile tind să concentreze în anumite locuri. Să spunem că arunci cu săgeți în harta Statelor Unite. Ai să găsești găurile făcute de săgeți distribuite mai mult sau mai puțin uniform pe suprafața hărții. Însă în realitate harta reprezentând fiecare domeniu în parte nu arată nici pe departe așa; arată mai degrabă de parcă cineva ar fi aruncat toate săgețile în același loc. Acest lucru se întâmplă probabil din motive ce țin de reputație; cumpărătorii ar putea fi suspicioși față de o firmă de software care își are sediul în mijlocul unor lanuri de porumb. Ar putea să fie, de asemenea, dificil să găsești angajați dacă de fiecare dată când ai nevoie să angajezi o persoană trebuie să convingi pe cineva să se mute în celălalt capăt al țării, în loc să furi pur și simplu un angajat de la vecin. Mai există și motive juridice: legislația urbanistică tinde adesea să concentreze domeniile care poluează într-un loc și restaurantele și barurile, în alt loc. În cele din urmă, oamenii din același domeniu au cam aceleași preferințe (cei din domeniul tehnologiei preferă cafeaua, finanțistii se dau mari cu sticle scumpe de vin). Concentrarea într-un anumit loc facilitează furnizarea lucrurilor pe care le preferă lumea.

Concentrarea într-un loc, din toate aceste motive, pare firească, dar înseamnă totodată că este mult mai greu să începi de la zero și să te dezvolți. Este greu pentru oricine să deschidă prima firmă de biotehnologie din Apalași. Sperăm să dea rezultate Turul de revigorare a orașelor, însă nu ne așteptăm la efecte imediate (și nici nu începem să facem investiții imobiliare în Detroit).

EISENHOWER ȘI STALIN

Adevărata criză a migrației nu constă în faptul că există prea multă migrație internațională. De cele mai multe ori imigrația nu are nici un fel de efecte negative asupra populației locale și le oferă imigranților anumite avantaje de necontestat. Adevărata problemă constă în faptul că adesea lumea este incapabilă să se mute sau este reticentă la această idee, fie că este vorba de mutarea în interiorul țării natale, fie în afara acesteia, ca să beneficieze de oportunitățile economice. Să ne sugereze asta faptul că un guvern progresist ar trebui să îi

răsplătească pe cei care se mută și poate chiar să îi sancționeze pe cei care refuză să facă acest lucru?

Ar putea să sune ciudat acest lucru, ținând cont de faptul că în prezent se discută mai mult despre cum să se reducă imigrația, însă în anii 1950 guvernele Statelor Unite, al Canadei, al Chinei, al Africii de Sud și al Uniunii Sovietice erau foarte preocupate de strategii de mutare mai mult sau mai puțin forțată (printre care se număra și reprimarea grupurilor etnice care provocau probleme), însă acestea erau camuflate într-un limbaj specific modernizării, care sublinia lipsurile economice ale formulelor economice tradiționale. Programul de modernizare al țărilor în curs de dezvoltare s-a inspirat adesea din astfel de exemple.

În țările în curs de dezvoltare guvernele folosesc, de asemenea, politicile legate de prețuri și de impozitare ca să favorizeze sectorul urban în defavoarea celui rural. Multe țări din Africa au creat în anii 1970 așa-numitele comitete agricole de comercializare. Aceasta a fost un fel de glumă crudă, pentru că multe dintre comitete aveau drept scop să blocheze comercializarea produselor, astfel încât comitetul să le poată cumpăra la prețurile cele mai scăzute, reglând astfel prețurile pentru orașeni. Alte țări, precum India și China, au interzis exporturile de produse de fermă, ca să păstreze prețurile la valorile dorite de consumatorii urbani. Ca urmare a acestor stratageme, agricultura a devenit neprofitabilă, ceea ce i-a determinat pe oameni să își abandoneze fermele. Desigur că astfel de politici îi afectează pe cei mai săraci din cadrul unei economii, pe micii agricultori și pe muncitorii care nu au terenuri, care poate că nu au avut cele necesare ca să se mute.

Această poveste nefericită nu ar trebui însă să ne distragă atenția de la raționamentul economic al promovării migrației. Mobilitatea (internă și internațională) reprezintă un canal esențial prin care anumite reguli de viață pot crea egalitate în mai multe regiuni și țări, putând fi amortizate urcușurile și coborâșurile economice regionale. Dacă lucrătorii se vor muta, aceștia vor profita de noile ocazii și vor pleca din regiunile lovite de probleme economice. În acest mod economiile pot absorbi crizele și se pot adapta la transformările structurale.

Noi (inclusiv majoritatea economiștilor) care locuim deja în țările cele mai bogate și în orașele cele mai prospere, considerăm evident faptul că o ducem mult mai bine în locul în care ne aflăm, încât presupunem că toți ceilalți își doresc să vină aici. Pentru economiști, atracția economică a locurilor înfloritoare

este în mare parte un lucru bun. Pentru orășenii din țările în curs de dezvoltare sau pentru locuitorii din țările bogate, pe de altă parte, presupunerea că întreaga lume va fi atrasă în zonele lor reprezintă o perspectivă înfricoșătoare. Aceștia își închipuie mase de oameni care vin și se luptă cu ei pentru puținele resurse pe care le au, de la locurile de muncă la locuințele oferite de stat și până la locurile de parcare. Această grijă principală, că imigranții duc la scăderea salariilor localnicilor și a numărului locurilor de muncă ale acestora, este deplasată, însă teama de supraaglomerare, mai ales în orașele pe jumătate construite din Lumea a Treia, nu este cu totul nefondată.

Teamă de a fi copleșiți este cea care dă naștere și grijilor legate de asimilare. Dacă vine prea multă lume cu o cultură diferită (de la verișorii de la țară care se mută dintr-un loc într-altul din India și până la mexicanii care se stabilesc în Statele Unite), aceasta va asimila sau va schimba cultura locală? Sau, mai mult, se vor integra atât de bine încât propria cultură va dispărea și vom rămâne cu un amestec globalizat, uniform și anost? Utopia unei mutări perfecte și instantanee ca urmare a diferențelor de șanse financiare ar putea să se transforme în propria distopie.

Însă nu suntem nici pe departe aproape de o asemenea utopie/distopie. Nefiind nicidecum atrași în mod necontrolabil de locurile înfloritoare din punct de vedere economic, oamenii care o duc greu acolo unde se află preferă adesea să rămână la ei acasă.

Aceasta sugerează faptul că încurajarea migrației, atât interne, cât și externe, ar trebui să constituie o prioritate politică, însă modul potrivit în care ar trebui să se realizeze acest lucru ar trebui să fie nu prin forțarea oamenilor sau deformarea stimulentele economice, cum s-a procedat în trecut, ci prin înlăturarea unora dintre obstacolele cele mai mari.

Ar ajuta și simplificarea întregii proceduri și comunicarea acesteia într-un mod mai eficient, astfel încât lucrătorii să înțeleagă mai bine care sunt cheltuielile și câștigurile aduse de migrație. Dacă imigranții și familiile acestora ar fi ajutați să își trimită bani unii altora, i-ar ajuta pe cei dintâi să se simtă mai puțin izolați. Ținând cont de teama exagerată de eșec, o variantă ar fi și să li se ofere imigranților o asigurare pentru eventualitatea unui eșec. Când li s-a oferit asta în Bangladesh, efectele au fost la fel de mari ca și cele ale oferirii biletului de autobuz.

Însă probabil că cea mai bună modalitate de a-i ajuta (și poate astfel de a-i încuraja) pe imigranți și de a-i face pe localnici mai primitivi constă în facilitarea integrării primilor. Oferirea de ajutoare pentru locuințe (subvenții pentru chirii?), găsirea de slujbe înainte de imigrare, ajutoare legate de îngrijirea copiilor și așa mai departe ar crea cadrul necesar integrării rapide în societate a nou-veniților. Aceasta este valabilă atât în cazul mobilității interne, cât și al celei internaționale. I-ar determina pe cei ezitanți să pornească la drum și le-ar permite să se integreze mai repede în structura existentă a comunităților-gazdă. Acum ne aflăm exact în situația opusă. Cu excepția muncii depuse de unele organizații care îi ajută pe refugiați, nu se prea face nimic ca să se ușureze adaptarea cuiva. Imigranții internaționali se confruntă cu o procedură cu adevărat potrivnică pentru a-și obține dreptul de muncă. Imigranții locali nu au unde să locuiască și se luptă adesea ca să își găsească un prim loc de muncă, chiar și în locurile în care se pare că există ocazii.

Desigur că nu putem să uităm faptul că politica de reacție la migrație nu reprezintă doar o înțelegere greșită a economiei politice, ci și o politică de identitate. Nu există nimic nou în lipsa de legătură dintre economie și politică. Orașele din SUA care i-au primit pe cei mai mulți dintre imigranții europeni din epoca de aur a migrației europene au beneficiat de pe urma acestora din punct de vedere economic. Însă, în ciuda acestui fapt, imigranții au stârnit numeroase reacții politice ostile. În bugetul de stat, cele mai mari scăderi s-au efectuat la cheltuielile pentru serviciile care facilitau contactele interetnice (precum școlile) sau care îi ajutau pe imigranții cu venituri mici (precum cei de la canalizări, colectarea gunoiului etc.). În orașele cu cei mai mulți imigranți a scăzut proporția de voturi în favoarea Partidului Democrat, care susținea imigrația, și au câștigat alegerile politicieni mai conservatori, mai ales cei care susțineau Legea originilor naționale din 1924 (care a pus capăt epocii imigrației nelimitate în SUA). Votanții reacționau în acest fel la deosebirile culturale dintre ei și noii imigranți; pe vremea aceea catolicii și evreii erau considerați cât se poate de străini, până când, evident, erau asimilați.

Faptul că istoria se repetă nu înseamnă că a doua sau a treia oară situația este mai puțin neplăcută. Dar poate că ne ajută să înțelegem mai bine cum să reacționăm la această furie. Vom reveni la această temă în Capitolul 4.

În fine, trebuie să ne amintim faptul că multă lume, indiferent de beneficiile care i se oferă, va prefera să nu se mute. Această lipsă de mobilitate, care contrazice instinctul oricărui economist legat de cum ar trebui să se comporte oamenii, are

implicații profunde asupra întregii economii. Influențează efectele unei serii întregi de stratageme politice, după cum vom vedea pe parcursul cărții de față. Vom vedea în capitolul următor, de exemplu, că ea explică în parte de ce comerțul internațional a fost mult mai puțin benefic decât au sperat mulți, iar în Capitolul 5 vom discuta despre modul în care afectează dezvoltarea economică. Acest lucru necesită regândirea politicii sociale care ia în calcul această imobilitate, lucru pe care vom încerca să îl facem în Capitolul 9.

The New Americans este titlul unui raport publicat de Consiliul Național de Cercetare (National Research Council). (n.tr.)

Capitolul 3. chinurile PROVOCATE DE COMERȚ

La începutul lui martie 2018 președintele Trump a aprobat tarife noi la oțel și aluminiu, înconjurat de oțelari cu căști de protecție. La scurt timp după aceea, grupul de la IGM Booth, la care ne-am referit în Introducere, și-a întrebat membrii-specialiști, cu toții profesori de economie cu experiență de la departamentele de științe economice cele mai renumite, și republicani, și democrați, dacă „impunerea de noi tarife de către SUA va îmbunătăți situația financiară a americanilor“. 65% dintre aceștia nu au fost „deloc“ de acord cu afirmația. Ceilalți doar „nu au fost de acord“ cu ea. Nimeni nu a fost de acord. Nimeni nu a fost nici măcar nesigur. Când acestora li s-a adresat și întrebarea dacă „ar fi o idee bună să se impună taxe de import noi sau mai mari asupra unor produse precum aparatele de aer condiționat, mașini și biscuiți (pentru a-i încuraja pe producători să le fabrice în SUA)“, au fost din nou cu toții de acord că aceasta nu ar fi de dorit. Lui Paul Krugman, susținătorul economiei liberale, îi place comerțul, dar la fel de mult îi place și lui Greg Mankiw, profesor de la Harvard care a condus Consiliul Consultanților Economici în timpul președintelui George W. Bush și un critic constant al opiniilor lui Krugman.

Pe de altă parte, în Statele Unite opinia publică este, în general, contradictorie, în cel mai fericit caz, iar în zilele noastre aceasta este, de obicei, negativă. În privința tarifelor la oțel și aluminiu părerile au fost împărțite. În cadrul unui sondaj de opinie efectuat în toamna anului 2018, în care i-am pus unui eșantion reprezentativ de americani exact aceeași întrebare ca și aceea pusă grupului de la IGM Booth, numai 37% dintre persoane fie nu au fost de acord, fie și-au exprimat cu vehemență dezacordul față de propunerea lui Trump de creștere a tarifelor. 33% au fost de acord cu aceasta. Însă, în general, se pare că oamenii, și de dreapta, și de stânga, au impresia că Statele Unite sunt prea deschise față de bunurile provenite din alte țări. 54% dintre respondenți au fost de acord că ar fi o idee bună impunerea de tarife mai mari pentru încurajarea producătorilor din SUA să fabrice bunuri. Numai 25% nu au fost de acord cu afirmația respectivă.

Economiștii discută mai mult despre câștigurile din comerț. Ideea că liberul schimb este benefic reprezintă una dintre cele mai vechi afirmații din economia politică modernă. După cum explica brokerul și parlamentarul David Ricardo în urmă cu două secole, cum comerțul îi permite fiecărei țări în parte să se

specializeze în ceea ce știe să facă cel mai bine, ar trebui ca veniturile totale să crească în toate țările în care există comerț și, drept urmare, câștigurile celor din comerț ar trebui să depășească pierderile perdantilor. Ultimele 200 de ani ne-au dat ocazia să cizelăm această teorie, însă rareori se întâmplă ca vreun economist să nu fie constrâns de raționamentul său de bază. Într-adevăr, acesta este atât de înrădăcinat în cultura noastră încât uităm uneori faptul că argumentele în favoarea liberului schimb nu sunt în nici un caz neîndoielnice.

Pe de o parte, publicul larg sigur nu este convins. Nu că nu ar vedea avantajele comerțului, dar vede și problemele provocate de acesta. Lumea vede avantajele faptului de a putea cumpăra ieftin din străinătate, însă se teme că, cel puțin pentru victimele directe ale importurilor ieftine, câștigurile sunt depășite de cheltuieli. În sondajul nostru de opinie, 42% dintre respondenți au considerat că muncitorii necalificați sunt afectați de comerțul Statelor Unite cu China (21% au considerat că acesta le este de folos) și doar 30% au considerat că este în beneficiul tuturor să fie scăzute prețurile (27% au spus că ei consideră că toată lumea are de suferit).

Deci publicul pur și simplu nu știe ce se întâmplă sau este posibil ca acesta să fi intuit ceva ce la scapă economiștilor?

PROVOCAREA LUI STAN ULAM

Stan Ulam a fost un matematician și fizician polonez, unul dintre inventatorii armelor termonucleare moderne. Avea o părere proastă despre economiști, poate din cauză că subestima puterea economiștilor de a arunca în aer lumea, chiar și în propriul mod. Ulam l-a provocat pe Paul Samuelson, regretatul nostru coleg și unul dintre cei mai mari economiști ai secolului XX, să „îmi indici o singură afirmație din toate științele sociale care este valabilă și care nu este banală“. Samuelson i-a răspuns indicându-i ideea avantajului comparativ, ideea de bază a teoriei comerțului. „Nu este nevoie să îi argumentăm unui matematician că această idee este valabilă din punct de vedere logic; faptul că nu este banală este dovedit de miile de oameni de seamă și inteligenți care nu au reușit să priceapă singuri această doctrină sau să o creadă după ce le-a fost explicată.“

Avantajul comparativ reprezintă ideea că țările ar trebui să facă ceea ce se pricep să facă relativ cel mai bine. Pentru a înțelege cât de puternică este această concepție este util să o comparăm cu avantajul absolut. Avantajul absolut este simplu. În Scoția nu se cultivă struguri, iar în Franța nu există sol cu turbă, care este ideal pentru fabricarea whisky-ului. Drept urmare, este logic ca Franța să îi exporte vin Scoției, iar Scoția să îi exporte whisky Franței. Lucrurile devin neclare când o țară, precum China astăzi, pare să se priceapă să producă de toate mai bine decât celelalte țări. Nu ar inunda pur și simplu China toate țările cu produsele sale, făcându-le pe celelalte țări să nu mai aibă ce să etaleze?

David Ricardo a susținut în 1817 faptul că, deși China (sau, pe vremea sa, Portugalia) ar fi mai productivă în toate domeniile, nu ar avea cum să vândă de toate, pentru că atunci țara-cumpărătoare nu ar mai vinde nimic și nu ar mai avea astfel bani ca să cumpere nimic de la China sau de la altă țară. Asta însemna că nu toate industriile din Anglia secolului al XIX-lea s-ar reduce dacă ar exista liber schimb. Atunci a devenit clar faptul că, dacă urmau să se reducă anumite industrii din Anglia din cauza comerțului internațional, atunci acestea trebuiau să fie cele mai puțin productive.

Pornind de la acest argument, Ricardo a ajuns la concluzia că, chiar dacă Portugalia era mai eficientă decât Anglia la producția de vin și de stofă, din momentul în care s-a deschis comerțul între cele două țări, acestea au ajuns să se specializeze până la urmă în produsul cu care aveau un avantaj comparativ (adică în privința căruia productivitatea acestora era mare prin comparație cu productivitatea lor din celălalt sector: vin pentru Portugalia, stofă pentru Anglia). Iar faptul că ambele țări produc bunurile la care se pricep relativ bine și le cumpără pe celelalte (în loc să-și irosească resursele producând în mod prostesc un produs) probabil că aduce un surplus la produsul național brut (PNB), valoarea totală a bunurilor pe care le poate consuma o țară.

Perspectiva lui Ricardo subliniază motivul pentru care nu putem să ne gândim la comerț fără să ne gândim la toate piețele luate împreună. China ar putea câștiga pe fiecare piață luată în parte, însă nu poate să câștige pe toate piețele odată.

Desigur că faptul că PNB crește (atât în Anglia, cât și în Portugalia) nu înseamnă că nu există și perdanți. În realitate, una dintre lucrările cele mai cunoscute ale lui Paul Samuelson își propune să ne explice care anume sunt perdanții. Întreaga discuție purtată de Ricardo presupunea că producția necesită doar forță de muncă

și că toți muncitorii sunt identici, deci, când economia prosperă, toată lumea are de câștigat. Însă când există și capital, și forță de muncă, lucrurile nu mai sunt la fel de simple. Într-o lucrare publicată în 1941, pe când avea doar 25 de ani, Samuelson și-a prezentat ideile care stau la baza modului în care suntem învățați să înțelegem comerțul internațional. Raționamentul, odată ce îl înțelegi, după cum se întâmplă adesea cu cele mai bune opinii, este fascinant de simplu.

Producerea anumitor bunuri necesită relativ mai multă forță de muncă decât a altora și relativ mai puțin capital; gândiți-vă la covoarele făcute de mână și la mașinile făcute de roboți. Dacă două țări au acces la aceleași tehnologii de producție pentru ambele bunuri, ar trebui să fie evident că țara relativ mai bogată în forță de muncă va fi relativ mai avantajată în privința fabricării produsului care necesită mai multă forță de muncă.

Ne-am aștepta astfel ca o țară bogată în forță de muncă să se specializeze în produse care necesită multă forță de muncă și să renunțe la cele care necesită mai mult capital. Aceasta ar trebui să crească cererea de forță de muncă prin comparație cu perioada în care nu exista comerț (sau în care comerțul era mai redus) – și, prin urmare, salariile. Și, din contră, într-o țară relativ bogată în capital ar trebui să ne așteptăm ca prețul capitalului să crească (și salariile să scadă) când aceasta face comerț cu o parteneră mai bogată în forță de muncă.

De vreme ce țările bogate în forță de muncă sunt, de obicei, sărace, iar angajații sunt de regulă mai săraci decât angajatorii lor, asta înseamnă că liberalizarea comerțului ar trebui să îi ajute pe săracii din țările sărace, iar inegalitatea ar trebui să scadă. În țările bogate ar trebui să se întâmple opusul. Astfel, liberalizarea comerțului între Statele Unite și China ar trebui să le afecteze salariile angajaților din SUA (și ar trebui să fie în folosul muncitorilor din China).

Asta nu înseamnă neapărat că muncitorii din Statele Unite ar trebui să ajungă să o ducă mai rău. Și aceasta pentru că, după cum a demonstrat Samuelson într-o lucrare ulterioară, faptul că liberul schimb duce la creșterea PNB înseamnă că sunt mai mulți bani pentru toți și deci chiar și muncitorii din Statele Unite ar putea să o ducă mai bine dacă societatea îi impozitează pe câștigătorii de pe urma liberului schimb și le dă banii respectivi perdanților. Problema este că acesta este un mare „dacă”, care îi lasă pe muncitori la cheremul procesului politic.

FRUMUSEȚEA ESTE ADEVĂR, ADEVĂRUL – FRUMUSEȚE

Teorema Stolper-Samuelson (după cum este bine cunoscută aceasta în științele economice, după Samuelson și coautorul lui, Stolper) este frumoasă, cel puțin în măsura în care pot fi frumoase orice rezultate teoretice din științele economice. Dar este valabilă? Teoria are două consecințe clare și încurajatoare, însă și una care este mai puțin încurajatoare. Deschiderea spre comerț ar trebui să crească PNB în toate țările, iar în țările sărace ar trebui să scadă inegalitatea; cu toate acestea, în țările sărace poate să crească inegalitatea (cel puțin înainte de eventualele redistribuiri stabilite de stat). Problema minoră constă în faptul că de obicei dovezile nu prea confirmă teoria.

China și India sunt prezentate adesea ca exemple ilustrative de creștere a PNB determinată de comerț. China și-a deschis piețele pentru comerț în 1978, după 30 de ani de comunism. În cea mai mare parte a respectivilor 30 de ani China nu a ținut cont aproape deloc de piața mondială. După 40 de ani aceasta este cea mai dinamică exportatoare din lume, cât pe ce să le ia Statelor Unite titlul de cea mai mare economie la nivel mondial.

Povestea Indiei este mai puțin spectaculoasă, dar poate că reprezintă un exemplu mai bun. Timp de aproape 40 de ani, până în 1991, guvernul ei a controlat așa-numitele „centre de comandă ale economiei“. Importurile necesitau niște licențe care, în cel mai fericit caz, se acordau cu strângere de inimă și care, în plus, îl obligau pe importator să plătească niște taxe de import care puteau să mărească de patru ori prețul produselor importate.

Printre lucrurile practice imposibil de importat se numărau mașinile. Vizitatorii străini din India citeau despre „drăguțul“ Ambassador, o imitație aproape nemodificată a modelului din 1956 a mașinii Morris Oxford, un sedan britanic care nu se remarcă prin nimic și care era încă cea mai populară mașină care circula pe șoselele indiene. Centurile de siguranță și zonele deformabile ale mașinii erau complet necunoscute. Abhijit își amintește și acum de călătoria sa cu un Mercedes-Benz produs în 1936 (asta probabil că se întâmpla prin 1975) și de senzația sa de euforie provocată de faptul că se afla într-o mașină cu un motor cu adevărat puternic.

1991 a fost anul de după invazia lui Saddam Hussein în Kuwait care a dus în cele din urmă la Primul Război din Golf. Aceasta a condus la întreruperea exporturilor de petrol din Irak și din Golf și a aruncat în aer prețurile la țiței. A provocat un șoc uriaș facturii de import de petrol a Indiei. Întâmplându-se în același timp cu exodul provocat de război al emigranților indieni din Orientul Mijlociu, care au încetat astfel să le trimită bani celor dragi de acasă, țara a resimțit un deficit masiv de monedă străină.

India a fost nevoită să solicite ajutor de la Fondul Monetar Internațional (FMI), ocazie pe care acesta abia o aștepta. China, URSS, Europa de Est, Mexic și Brazilia, printre altele, începuseră să facă pași importanți în sensul lăsării piețelor să decidă singure cine să producă ce. Pe vremea aceea India era ultima dintre marile țări care opuneau rezistență, o economie care continua să adere la ideologia anti piață la modă în anii 1940 și 1950.

Înțelegerea pe care i-a oferit-o FMI-ul avea să schimbe complet situația. India putea să primească banii de care avea nevoie numai dacă își deschidea economia la comerț. Guvernul său nu a avut de ales. S-a desființat regimul de licențiere pentru import și export, iar taxele de import au scăzut foarte repede de la o medie de aproape 90% la circa 35%, în parte pentru că multe dintre persoanele din conducerea ministerelor economice doreau de mult timp să facă așa ceva și nu aveau de gând să lase să le scape ocazia printre degete.

Au fost, deloc surprinzător, mulți cei care au prezis faptul că asta va conduce la dezastru. Industria indiană, care se dezvoltase în spatele zidurilor înalte ale tarifelor, era prea inefficientă ca să concureze cu restul industriilor dinamice ale lumii. Consumatorul indian, însetat de importuri, avea să consume în exces și să falimenteze economia. Și așa mai departe.

În mod surprinzător, temerile nu s-au confirmat aproape deloc. După o scădere bruscă în 1991, în 1992 creșterea PNB era deja la nivelul avut în 1985–1990, de 5,9% pe an. Economia nu s-a prăbușit, dar nici nu a cunoscut un avânt brusc. Per ansamblu, în perioada 1992–2004, dezvoltarea s-a apropiat încet de 6% și apoi a sărit la 7,5% la jumătatea anilor 2000, rămânând de atunci, mai mult sau mai puțin, la acel nivel.

Deci ar trebui să considerăm India drept un exemplu luminos al înțelepciunii teoriei comerțului sau ceva mai apropiat de opusul acesteia? Pe de o parte, dezvoltarea respectivă a trecut cu bine de perioada de tranziție, confirmând

predicțiile optimiștilor în privința comerțului. Pe de altă parte, pare dezamăgitor faptul că dezvoltarea a avut nevoie de mai bine de un deceniu ca să accelereze după 1991.

DESPRE CEEA CE NU PUTEM SĂ VORBIM

MAI BINE SĂ NU VORBIM DELOC

Această dezbatere nu are o rezolvare reală. Există o Indie unică, cu propria istorie. Cum poate să știe cineva că, dacă dezvoltarea de dinainte de 1991 ar fi continuat, nu ar fi existat criza și nu ar fi fost înlăturate obstacolele care îngreunau comerțul în 1991? Și, ca lucrurile să fie și mai complicate, comerțul s-a liberalizat treptat cu începere din anii 1980; 1991 doar a grăbit (mult) procesul. A fost necesar acest Big Bang? Nu vom ști niciodată decât dacă am putea să dăm lucrurile înapoi și să le lăsăm să urmeze cealaltă traiectorie.

Nu e de mirare însă că economiștilor le este foarte greu să renunțe la astfel de întrebări. Problema privește mai puțin India în sine. Nu există nici o îndoială în privința faptului că s-a înregistrat o mare schimbare în dezvoltarea Indiei, la un moment dat în anii 1980 sau 1990, legată de trecerea de la (un fel de) socialism la capitalism. Rata de creștere dinainte de mijlocul anilor 1980 era în jur de 4%. Acum este de aproape 8%. Sunt rare astfel de schimbări și deosebit de rar este faptul că schimbarea pare să fi fost susținută.

Totodată, a crescut inegalitatea în mod spectaculos. Ceva foarte asemănător, și poate chiar și mai spectaculos, s-a întâmplat în China în 1979, în Coreea la începutul anilor 1960 și în Vietnam în anii 1990. Este clar că tipul de control extrem exercitat de stat asupra economiilor respective înainte de liberalizare era foarte eficient pentru menținerea inegalității la un nivel scăzut, însă foarte mult în detrimentul dezvoltării.

Opinii opuse și, în consecință, mai multe de învățat există cu privire la cel mai bun mod de a conduce o economie după ce o națiune renunță la controlul extrem din partea statului. Cât este de important ca India să renunțe la restul de protecții tarifare pe care le menține, care reprezintă piedici importante pentru comerț, însă

nici pe departe în măsura în care erau înainte? Asta ar impulsiona și mai mult dezvoltarea? Ce se va întâmpla cu inegalitatea? Tarifele lui Trump vor submina complet dezvoltarea în Statele Unite? Și acestea îi vor ajuta, de fapt, pe cei pe care declară că încearcă să îi protejeze?

Pentru a răspunde la astfel de întrebări economiștii compară adesea țările între ele. Ideea principală este simplă: unele țări (precum India) și-au liberalizat comerțul în 1991, însă altele, mai mult sau mai puțin asemănătoare cu acestea, nu și l-au liberalizat. Ce grupuri s-au dezvoltat mai repede în anii care au urmat imediat după 1991, în valoare absolută sau poate relativă la nivelurile lor de creștere de dinainte de 1991? Cele care s-au liberalizat, cele care au fost întotdeauna deschise sau cele care au rămas tot timpul închise?

S-au scris foarte multe lucrări pe această temă, fapt probabil deloc surprinzător ținând cont de importanța acordată liberului schimb în rândul economiștilor și de popularitatea lui în presa de afaceri. Răspunsurile acoperă o întreagă paletă, de la evaluări pozitive ale efectelor comerțului asupra PNB și până la poziții mult mai sceptice, deși trebuie să precizăm că există puține dovezi negative sau chiar deloc.

Scepticismul provine din trei surse diferite. În primul rând, cauzalitatea inversă. Faptul că India și-a liberalizat comerțul, în timp ce o altă țară asemănătoare nu a făcut-o, ar putea să însemne că India era pregătită de tranziție și s-ar fi dezvoltat mai repede decât țara cu care se compară, chiar și fără să fi existat schimbări de politică comercială. Cu alte cuvinte, dezvoltarea (sau potențialul de dezvoltare) a dus la liberalizarea comerțului sau s-a întâmplat invers?

În al doilea rând, omiterea anumitor factori cauzali. Liberalizarea din India a făcut parte dintr-o serie mult mai complexă de schimbări. Printre acestea s-a numărat și faptul că guvernul a încetat, practic, să le mai spună afaceriștilor ce să producă și unde. A existat și o schimbare mai vagă, dar poate la fel de importantă, de atitudine din partea funcționarilor publici și a sistemului politic față de sectorul afacerilor: ideea că o afacere reprezenta o întreprindere legitimă a unor oameni cinstiți, ceea ce putea chiar să fie „super“. Este practic imposibil să distingem efectele tuturor acestor schimbări de cele al liberalizării comerțului.

În al treilea rând, este greu de știut care anume dintre date reprezintă liberalizarea comerțului. Când tarifele sunt de 350%, nu există importuri, așa că o mică reducere a acestora ar putea să schimbe prea puțin. Cum distingem între

schimbările relevante de strategie și atitudinile irelevante? Mai mult decât atât, asemenea taxe exorbitante invitau la neplata acestora; lumea găsea căi inventive de a le evita. Drept urmare, guvernele instituiau adesea reguli ciudate ca să îi prindă pe cei care le încălcau. Multe dintre aceste lucruri s-au schimbat când țara s-a liberalizat, însă în fiecare țară s-au modificat diferite aspecte în ritmuri diferite. Cum hotărâm ce țară și-a liberalizat mai mult comerțul, de vreme ce fiecare țară și-a ales un alt tip de reformă?

Toate aceste probleme îngreunează foarte mult comparațiile dintre țări. Motivul pentru care diferiți cercetători ajung la concluzii diferite cu privire la efectele politicii comerciale asupra dezvoltării economice are legătură cu diferitele alegeri făcute de aceștia cu privire la fiecare dintre probleme – cum să măsurăm schimbările din politica comercială și pe care dintre multele surse posibile de confuzie privind cauzalitatea este fiecare dispus să le tolereze.

Din această cauză este foarte greu să avem prea multă încredere în rezultate. Întotdeauna există un milion de moduri de a realiza comparații între țări, în funcție de ce presupunere îndrăzneță este dispus fiecare să înghită.

Aceleași constrângeri ne împiedică să verificăm și cealaltă predicție a teoriei Stolper-Samuelson. Scade inegalitatea în țările mai sărace atunci când acestea își liberalizează comerțul? Există un număr relativ redus de studii efectuate în mai multe țări pe această temă, iar acestea reflectă un model pe care o să îl vedem iar și iar. Economiiștii care se ocupă de comerț tind să evite să se gândească la modul în care este împărțită plăcinta, în ciuda (sau poate din cauza?) avertismentului timpuriu al lui Samuelson potrivit căruia, cel puțin în țările sărace, comerțul ar putea să fie în detrimentul muncitorilor.

Există excepții, însă acestea nu prea ne inspiră încredere. Potrivit unui raport recent bazat pe studiul efectuat de doi membri ai FMI, țările care se află aproape de alte țări, și care prin urmare fac mai mult comerț, sunt în general mai bogate și oarecum egale. Se ignoră faptul deloc convenabil că în Europa se află multe țări mici care fac comerț intens unele cu altele, iar țările respective sunt în general și mai bogate, și relativ egale, probabil nu în primul rând datorită faptului că fac mult comerț.

Un alt motiv de scepticism față de această concluzie destul de optimistă este faptul că aceasta nu corespunde cu ceea ce știm dintr-o serie de țări în curs de dezvoltare. În ultimele trei decenii, multe țări cu venituri scăzute și medii și-au

liberalizat comerțul. În mod surprinzător, ceea ce s-a întâmplat cu distribuția veniturilor în anii care au urmat a fost exact opusul a ceea ce ne sugerează raționamentul teoriei Stolper-Samuelson. Salariile muncitorilor necalificați, care sunt numeroși în aceste țări (și ar fi trebuit, drept urmare, să fie ajutați), nu au crescut la fel de mult precum cele ale colegilor lor mai calificați sau cu studii mai avansate.

Între 1985 și 2000, Mexic, Columbia, Brazilia, India, Argentina și Chile și-au liberalizat comerțul, reducând în mod unilateral tarifele la toate produsele. În același interval de timp a crescut inegalitatea în toate țările menționate, iar perioadele de creștere a inegalității par să fie legate de episoadele de liberalizare a comerțului. De exemplu, între 1985 și 1987 Mexicul și-a redus simțitor atât domeniul de aplicare al regimului de plafonare a importurilor, cât și taxa medie pe importuri. Între 1987 și 1990 muncitorii plătiți cu ora care desfășurau munci manuale și-au pierdut 15% din salarii, în timp ce colegii lor care lucrau în birouri au câștigat mai mult cu același procent. Au urmat și alte semne de inegalitate.

Același tipar de liberalizare urmată de o creștere a veniturilor lucrătorilor calificați față de cele ale muncitorilor necalificați, precum și de alte semne de inegalitate, s-a observat în Columbia, Brazilia, Argentina și India. În fine, inegalitatea a explodat în China ca urmare a deschiderii treptate a acesteia cu începere din anii 1980 și a aderării acesteia într-un final la Organizația Mondială a Comerțului (OMC) în 2001. Potrivit Bazei de Date privind Inegalitatea la Nivel Mondial, cele 50% din josul listei și cele 10% din partea de sus a listei au plecat acasă cu aceeași proporție din venitul chinezilor (27%). Cele două grupe menționate au început să difere în 1978, cele mai sărace 50% câștigând din ce în ce mai puțin, iar cele mai bogate 10% câștigând din ce în ce mai mult. În 2015, primele 10% au ajuns să câștige 41% din venitul chinezilor, în timp ce cele mai sărace 50% au ajuns să câștige 15%.

Corelația, desigur, nu este același lucru cu legătura de cauzalitate. Probabil că globalizarea în sine nu a provocat creșterea inegalității. Liberalizarea comerțului nu are loc niciodată în vid; în toate țările respective reformele comerciale au făcut parte dintr-un pachet mai complex de reforme. De exemplu, cea mai drastică liberalizare a politicii comerciale din Columbia din 1990 și 1991 a coincis cu modificări ale reglementărilor privind piața muncii menite să crească în mod substanțial flexibilitatea acesteia. Reforma comercială din Mexic din 1985 a avut loc în toiul privatizărilor, al reformei pieței muncii și al reducerii reglementărilor economice.

După cum am menționat, reforma comerțului din India din 1991 a fost însoțită de renunțarea la regimul de licențiere industrială, de reforme pe piața de capital și de o schimbare generală de putere și de influență în sectorul privat. Liberalizarea comerțului în China a fost, evident, cheia de boltă a mării reforme economice desfășurate de Deng Xiaoping, care a legalizat întreprinderile private într-o economie în care acestea au fost aproape interzise vreme de 30 de ani.

Este adevărat și faptul că Mexicul și alte țări din America Latină și-au liberalizat comerțul exact în momentul în care o făcea și China și astfel s-au confruntat toate cu concurență din partea unei economii mai bogate în forță de muncă. Probabil că asta i-a afectat pe muncitorii din economiile respective.

Este greu să prezentăm o concluzie definitivă legată de comerț prin simpla comparare a țărilor, pentru că și dezvoltarea, și inegalitatea ar putea depinde de atât de mulți factori diverși, comerțul fiind doar unul dintre ingrediente sau, de fapt, un efect mai degrabă decât o cauză. S-au realizat însă anumite studii fascinante la nivel național care au pus la îndoială teorema Stolper-Samuelson.

UN LUCRU INCREDIBIL

Dacă privim diverse regiuni dintr-o țară, sigur se restrânge numărul eventualelor lucruri care se petrec în același timp și care ar putea ascunde efectele comerțului; există de obicei un singur regim politic, o istorie comună și o politică unică, ceea ce face comparațiile mai convingătoare. Problema este că predicțiile principale din teoria comerțului, prin esența lor, cuprind toate piețele și toate regiunile dintr-o economie, nu doar pe cele în care ajung importurile și din care pleacă exporturile. Potrivit modului în care Stolper-Samuelson percep lumea, există un salariu unic pentru toți muncitorii cu aceleași aptitudini. Salariul unui muncitor nu depinde de sectorul său de activitate sau de regiunea în care se află, ci doar de ceea ce acesta oferă. Asta pentru că oțelarul din Pennsylvania care își pierde slujba din cauza concurenței străine ar trebui să se mute imediat oriunde poate să își găsească de lucru, fie în Montana, fie în Missouri, ca să facă eclise de îmbinare sau plăcuțe pentru bărcile de pescuit. După o perioadă de acomodare, toți muncitorii care au aceleași aptitudini vor câștiga la fel de mult.

Dacă acest lucru ar fi adevărat, atunci singurul termen legitim de comparație ca să înțelegem impactul comerțului ar fi întreaga economie. Nu am afla nimic dacă am compara muncitorii din Pennsylvania cu cei din Missouri sau din Montana, pentru că aceștia ar avea cu toții același salariu.

Într-un mod destul de paradoxal, dacă credem prezumțiile acestei teorii, ne este aproape imposibil să o verificăm, de vreme ce singurul impact pe care îl constatăm este la nivel național și tocmai am demonstrat cât de multe sunt capcanele comparațiilor dintre țări și ale studiilor de caz la nivel de țară.

Cu toate acestea, după cum am observat și cu migrația, piețele muncii au tendința să fie lente. Lumea nu se mută nici măcar când condițiile pieței muncii ar sugera că trebuie să se mute și, în consecință, salariile nu se echilibrează în mod automat la nivel de economie. Există, de fapt, multe domenii economice în cadrul aceleiași țări și este posibil să aflăm multe comparându-le, atâta vreme cât schimbările intervenite în politica comerțului și care afectează aceste subeconomii nu sunt toate la fel.

O tânără economistă, Petia Topalova, care era doctorandă la MIT pe vremea aceea, s-a hotărât să trateze la modul serios această idee și să pornească de la premisa că oamenii ar putea să fie blocați atât ca loc, cât și ca domeniu de activitate. Într-o lucrare remarcabilă, ea a analizat ce s-a întâmplat în India după masiva liberalizare a comerțului din 1991. S-a dovedit că, deși ne gândim la „liberalizarea din India“, au existat schimbări foarte diferite în politica comercială care au afectat diverse părți ale țării. Aceasta s-a întâmplat pentru că, deși până la urmă toate tarifele au fost aduse mai mult sau mai puțin la același nivel, de vreme ce anumite ramuri industriale erau dinainte mult mai protejate decât altele, au existat reduceri mult mai mari de tarife în anumite ramuri. Mai mult decât atât, India are peste 600 de districte care diferă enorm unul de altul în privința genurilor de afaceri pe care le găzduiesc. Unele dintre acestea sunt predominant agricole; altele au combinate metalurgice sau fabrici de textile. Cum ramurile industriale au evoluat diferit, liberalizarea a condus la reduceri foarte diferite de tarife în diverse districte. Topalova a creat, pentru fiecare district indian, un mod de a măsura cât de afectat a fost de liberalizare. De exemplu, dacă într-un anumit district se produceau mai mult oțel și alte produse industriale, al căror tarif a scăzut de la aproape 100% la circa 40%, aceasta considera că respectivul district a fost foarte afectat de liberalizare. Dacă într-un alt district se cultivau doar cereale și semințe pentru ulei, al căror tarif nu s-a prea schimbat, districtul respectiv a fost aproape neafectat.

Folosind acest mod de a măsura gradul de expunere, ea a comparat ce s-a întâmplat înainte și după 1991. Rata sărăciei la nivel național a scăzut rapid în anii 1990 și 2000, de la circa 35% în 1991 la 15% în 2012. Însă, în pofida acestui decor trandafiriu, o expunere mai mare la liberalizarea comerțului a încetinit, în mod sigur, reducerea sărăciei. Contrar a ceea ce ne spune teoria Stolper-Samuelson, cu cât a fost mai expus la comerț un anumit district, cu atât a scăzut mai lent rata sărăciei în acel district. Într-un studiu ulterior, Topalova a constatat că incidența muncii copiilor a scăzut mai puțin în districtele mai expuse la comerț decât în restul țării.

Reacția economiștilor la constatările ei a fost surprinzător de brutală. Topalova s-a confruntat cu un zid de comentarii neprietenoase care sugerau faptul că se înșelase, chiar dacă metodele pe care le folosisse erau corecte. Cum era posibil ca în realitate comerțul să sporească sărăcia? Potrivit teoriei, comerțul este bun pentru săracii din țările sărace, deci informațiile pe care le folosisse trebuie să fi fost greșite. Criticată de elita academică, Topalova s-a angajat în final la FMI, care, oarecum paradoxal, ținând cont că FMI făcuse de la început presiuni pentru liberalizarea masivă, a fost mai destupat la minte cu privire la cercetarea sa decât comunitatea științifică.

Lucrarea lui Topalova a fost refuzată și de publicațiile academice economice de renume, în ciuda faptului că în cele din urmă aceasta a inspirat multe studii dedicate dezbaterii respective. În prezent există numeroase studii care aplică metoda folosită de Topalova în alte contexte și, de fapt, ajung la aceleași concluzii cu privire la Columbia, Brazilia și, după cum vom vedea mai jos, chiar și la Statele Unite. Abia după câțiva ani a fost oarecum disculpată de profesorii universitari de economie, când constatările sale au primit premiul pentru cea mai bună lucrare din partea revistei în care a fost publicată.

ECONOMIE LENTĂ

Topalova spusese în mod repetat că nu intenționa să susțină că fusese cineva afectat de liberalizarea comerțului. Cum aceasta a comparat regiuni din aceeași țară, nu putea să spună decât că anumite zone (cele mai afectate de comerț) au reușit mai puțin decât altele să reducă sărăcia. Aceasta corespunde întru totul

posibilității, pe care o subliniază cu grijă în lucrarea sa, ca valul liberalizării să fi ridicat toate bărcile, doar că pe unele mai mult decât pe altele. Iar lucrarea sa nu sugerează faptul că a crescut inegalitatea în India per ansamblu, ci doar că aceasta a crescut mai mult în districtele mai afectate de comerț. De fapt, întrucât locurile mai afectate de liberalizare erau, în general, din capul locului oarecum mai bogate, faptul că acestea nu s-au descurcat prea bine după liberalizare a redus, în mod paradoxal, inegalitatea la nivelul întregii țări. În alte lucrări, Topalova și colegii săi au demonstrat unele efecte pozitive ale liberalizării comerțului la nivelul întregii economii indiene. De exemplu, firmele indiene, nevoite fiind să găsească noi piețe, au început să lanseze produse noi pe care puteau de-acum să le vândă în străinătate. Mai mult decât atât, faptul că puteau să importe părți componente mai ieftine și mai bune, unele care chiar nu se găseau în India înainte, a însemnat că puteau să facă produse noi pentru piețele interne și internaționale. Aceasta le-a sporit productivitatea și, împreună cu alte reforme făcute de guvern la începutul anilor 1990 (și puțin noroc cu dezvoltarea de la nivel mondial), a contribuit la dezvoltarea rapidă a economiei indiene începând cu anii 1990.

Cu toate acestea, este ușor de văzut de ce economiștii care sunt în favoarea comerțului s-au simțit amenințați de lucrarea lui Topalova. Beneficiile comerțului potrivit teoriei tradiționale provin din redistribuirea resurselor. Simplul fapt că Topalova constată anumite diferențe între districtele mai expuse și cele mai puțin expuse ne indică faptul că resursele (muncitorii, dar și capitalul) nu se deplasează ușor, după cum am remarcat mai sus. Dacă ar face-o, salariile de peste tot ar fi fost mai mult sau mai puțin aceleași. Și nu este singura care a ajuns la această concluzie; și alte cercetări au găsit puține dovezi legate de redistribuirea resurselor. Însă dacă renunțăm la ideea că oamenii și banii vor vâna oportunități, cum ne mai păstrăm convingerea că este bun comerțul?

Dacă muncitorii se deplasează greu dintr-un district într-altul, putem să credem și că aceștia se mută greu dintr-un domeniu de activitate în altul. Acest lucru corespunde întru totul cu ceea ce știm despre piețele de muncă. Topalova a constatat că în India efectele negative ale liberalizării comerțului asupra sărăciei au fost amplificate în statele în care legislația strictă a muncii îngreuna mult procedura de concediere a muncitorilor și de reducere a numărului firmelor neprofitabile pentru a le permite celor profitabile să le ia locul.

Mai există și multe dovezi în sensul că, cel puțin în țările în curs de dezvoltare, transferul de terenuri nu se realizează ușor. Și capitalul este, de obicei, lent.

Bancherii nu se grăbesc să le taie creditele firmelor care nu merg bine, dar nici să acorde împrumuturi firmelor care merg bine, din motivul interesant că mulți ofițeri de credite, cei care iau deciziile de acordare a împrumuturilor, sunt îngroziți că o să fie trași la răspundere pentru împrumuturile care nu merg bine. Cel mai simplu mod de a evita asta este să nu ia nici o decizie; parafează doar orice decizie luată în trecut de către altcineva și lasă tot pe altcineva să se ocupe de credit în viitor. Singura excepție, din păcate, este când împrumuturile sunt pe cale să eșueze – atunci bancherii, de fapt, le acordă firmelor suferinde noi împrumuturi ca să își achite vechile împrumuturi, în speranța că amână neîndeplinirea obligației de plată și că se vor bucura de o schimbare a norocului. Acesta este fenomenul, în terminologia bancară, împrumuturilor „nemuritoare”, unul dintre motivele principale pentru care atâtea bănci cu situații financiare care par impecabile se trezesc brusc în fața unui adevărat dezastru. Împrumuturile lente înseamnă că firmele existente a căror suferință ar fi trebuit curmată continuă să supraviețuiască. Totodată, asta înseamnă că afacerilor noi le este greu să obțină bani, mai ales în toiul incertitudinii care însoțește, să spunem, liberalizarea comerțului, pentru că ofițerii de credite se feresc să își asume noi riscuri.

Ținând cont de aceste forme diverse de „lentoare”, este plauzibil că, atunci când veștile proaste îmbracă forma unei mai mari competiții din exterior, în loc ca lumea să accepte acest lucru și să își realoce resursele în cel mai bun mod posibil, există tendința de a se ascunde și de a spera că problema va dispărea de la sine. Sunt concediați muncitori, nu sunt înlocuiți cei care se pensionează, iar salariile încep să scadă. Profitul întreprinzătorilor are foarte mult de suferit, se renegociază creditele – toate acestea în scopul menținerii situației de fapt anterioare. Nu există o îmbunătățire a eficienței, ci doar o scădere a câștigurilor tuturor celor care activează în domeniile care își pierd protecția.

Aceasta ar putea părea ceva extrem, însă Topalova a constatat ceva asemănător în datele culese în India. În primul rând, a existat foarte puțină migrație din districtele afectate de liberalizare. Chiar în cadrul unei regiuni resursele s-au deplasat foarte încet dintr-un domeniu de activitate într-altul.

Și chiar mai surprinzător este faptul că același lucru s-a întâmplat în interiorul firmelor. Multe firme din India fabrică mai mult de un singur produs, așa că ne-am aștepta ca firmele să închidă liniile de producție care concurează cu importurile mai ieftine și să își reorienteze producția către bunuri care se confruntă mai puțin cu un asemenea dezavantaj. Nimic nu împiedică acest lucru

chiar și în cazul în care legislația muncii îngreunează procedura de concediere a oamenilor, însă Topalova a constatat în cercetarea sa că a existat o „distrugere creativă” foarte scăzută. Se pare că firmele nu întrerup niciodată o linie de producție care a devenit depășită. Probabil că asta se întâmplă pentru că directorii consideră procesul de tranziție costisitor: muncitorii trebuie reinstruiți, trebuie să se cumpere și să se instaleze mașini noi.

PROTECȚIE PENTRU CINE?

În ciuda barierelor interne, în cele din urmă resursele s-au deplasat (cel puțin în unele țări), iar exporturile reprezintă o mare parte din remarcabilele povești de succes mai ales din Asia de Est. În pofida a ceea ce auziți din partea președintelui Trump și a altora, aceasta nu s-a întâmplat pentru că țările bogate au fost naiv de primitoare. Țările bogate reglementează foarte mult importurile, care trebuie să întrunească condiții stricte de siguranță, de calitate a muncii și de mediu.

S-a susținut faptul că reglementările au adesea drept rezultat împiedicarea importurilor. Producătorii de avocado din California au militat cu succes din 1914 și până în 1997 pentru interdicția totală a importului de avocado Hass din Mexic. Motivul invocat de ei a fost împiedicarea pătrunderii în țară a paraziților din Mexic, deși Mexicul este țară vecină și paraziții nu au nevoie de vize ca să treacă granița. În 1997 s-a ridicat interdicția federală, însă aceasta s-a menținut în vigoare în California până în 2007. Mai recent, cercetătorii au constatat că în timpul crizei din 2008, în Statele Unite, Agenția pentru Alimente și Medicamente a început brusc să respingă, din motive de siguranță alimentară, transporturile de alimente din țările în curs de dezvoltare; pentru exportatorii din țările în curs de dezvoltare, cheltuielile legate de transporturile respinse s-au mărit de patru ori în perioada aceea! În mod evident, calitatea produselor venite din Mexic nu s-a putut schimba din cauza crizei subprime din Statele Unite, însă, pentru că a scăzut cererea de avocado, refuzarea acestora a devenit mai prețios pentru a-i proteja pe cultivatorii locali. Presiunea internă pentru protecție crește în vremurile de restriște, iar reglementările privind siguranța sunt folosite adesea drept pretext pentru a-i proteja pe producătorii de la nivel național.

Acestea fiind spuse, unele dintre condițiile acestea reflectă și preferințele reale ale consumatorilor sub aspectul siguranței (de exemplu, s-a constatat că unele jucării chinezești conțin plumb), al protecției mediului (de exemplu, folosirea pesticidelor în cazul produselor agricole) sau al situației lucrătorilor (de exemplu, munca minorilor). În realitate, cei care promovează comerțul echitabil demonstrează faptul că mulți consumatori sunt dispuși să îi plătească mai mult pe intermediarii care îi asigură că un anumit produs îndeplinește anumite condiții de mediu și de etică. Și, inspirându-se în parte din aceasta, multe mărci de renume din ziua de astăzi impun anumite criterii calitative superioare condițiilor impuse de lege, ceea ce face și mai dificilă pătrunderea pe piață a noilor țări exportatoare.

CE este UN NUME?

Mai există ceva foarte caracteristic țărilor în curs de dezvoltare care încearcă să devină noua Chină, ceva care completează această listă de probleme.

Organizația Mondială a Comerțului a lansat în 2006 proiectul Ajutor pentru Comerț, iar de la jumătatea lui 2017, s-au acordat peste 300 de miliarde de dolari în cadrul diverselor programe menite să ajute comerțul din țările în curs de dezvoltare. La baza tuturor acestor inițiative și finanțări se află convingerea că activitățile comerciale reprezintă o cale de ieșire din sărăcie pentru țările respective. Un proiect elaborat de Ajutorul pentru Artizani (Aid to Artisans – ATA), un ONG din Statele Unite care îi ajută pe producătorii de articole realizate manual din țările în curs de dezvoltare să pătrundă pe piețele internaționale, le-a permis cercetătorilor să verifice supoziția respectivă.

În octombrie 2009, ATA a primit finanțare ca să implementeze un program nou în Egipt. Programul a urmat o procedură-standard. Mai întâi, ATA a căutat un produs adecvat, menit să atragă piețele cu venituri mari și care se producea în țară relativ ieftin. Echipa de cercetare a ajutat ATA să găsească produsul ideal: covoare. Covoarele lucrate de mână reprezintă o sursă semnificativă de ocupare a forței de muncă în Egipt și există cerere pentru ele în SUA.

În al doilea rând, ATA a trebuit să găsească o locație. S-a ales Fowa, un oraș aflat

la o distanță de două ore la sud-est de Alexandria, unde funcționează sute de firme mici care produc un anumit tip de covor. O firmă obișnuită din Fowa este formată dintr-un singur bărbat (niciodată o femeie!); proprietarul are un singur război de țesut în fața casei sau a unei magazii.

În al treilea rând, ATA lucrează întotdeauna printr-o firmă intermediară locală, care cunoaște locul și care primește comanda și găsește fabricanți mici ce realizează produsele. Se dorește ca ATA să funcționeze în țară câțiva ani, pentru ca apoi să se retragă și să lase firma intermediară suficient de puternică ca să continue proiectul și să îl dezvolte. O mare atracție pentru orașul Fowa, din acest punct de vedere, a fost prezența unui intermediar firesc, Hamis Carpets. Hamis promova deja multe covoare produse în oraș, însă majoritatea dintre ele nu erau pentru export.

Hamis Carpets și ATA au început apoi să decidă ce fel de covoare să realizeze, să găsească cumpărători și să facă rost de comenzi. Asta a necesitat un mare efort. ATA l-a luat pe directorul general de la Hamis în Statele Unite la un curs de pregătire, a angajat un consultant italian ca să schițeze modelele de covoare și a prezentat produsele firmei Hamis la toate târgurile de cadouri și tuturor importatorilor pe care îi știa. În ciuda acestor lucruri, abia după un an și jumătate de căutări de clienți Hamis Carpets și-a asigurat prima comandă de export semnificativă, din partea unui cumpărător german.

Din acel moment afacerea a început să meargă. Între 2012 și 2014 comenzile au sosit rapid, iar după cinci ani de la începerea proiectului totalul comenzilor depășea 150 000 de dolari. Un ONG din SUA cu relații și finanțare, o echipă temerară de cercetători tineri, foarte loiali și pricepuți și o firmă solidă cu o bună reputație la nivel local au avut nevoie de cinci ani ca să primească o cantitate rezonabilă de comenzi, cât să dea suficient de muncă pentru 35 de firme mici. Fără impulsul extern din partea ATA, probabil că nu i-ar fi fost posibil intermediarului local să realizeze asta.

De ce a fost atât de greu? O mare parte a problemei pare să stea în faptul că, din punctul de vedere al cumpărătorilor străini (adesea un mare comerciant sau un magazin online de renume), este riscant să achiziționeze de la un mic producător de covoare din Egipt. Pentru aceștia calitatea este de maximă importanță. Clienții așteaptă calitate; vor covoare impecabile. La fel de importantă este și sincronizarea. Dacă nu sunt gata covoarele la data lansării noii colecții de primăvară, vânzătorii sunt grav afectați. În fine, nu este posibil să îi transferi

întregul risc producătorului. Chiar dacă poți să refuzi să le plătești producătorilor dacă este proastă calitatea sau dacă livrează cu întârziere, ceea ce recuperează comerciantul prin returnarea covoarelor sau prin refuzul de plată este prea puțin față de pierderea reputației (gândiți-vă la postările online ale cumpărătorilor înfuriați de proasta calitate a produselor de la Wayfair) sau de costul ratării termenului de predare a colecției de primăvară. În principiu, firmele pot să convină și asupra unor penalități (producătorul convine să plătească o anumită sumă mare de bani pe fiecare zi de întârziere, să spunem), dar îi dorim baftă ca să reușească să ia banii de la o firmă dintr-un orașel egiptean care ar putea să dispară peste noapte. Și nici nu este fezabil ca un comerciant să verifice fiecare covor în parte ca să evite orice riscuri legate de pierderea reputației; ar costa mult mai mult din punctul de vedere al timpului personalului.

O altă posibilitate ar putea fi aceea de a oferi produsele atât de ieftin încât consumatorii să fie dispuși să accepte riscul ca acestea să aibă anumite defecte, știind că pot oricând să returneze covorul. De ce să își pună în joc reputația mizând pe un produs cât se poate de aproape de perfecțiune? De ce să nu scadă așteptările împreună cu prețurile?

Se pare că aceasta nu funcționează în toate cazurile, pentru că de multe ori prețul nu poate să scadă suficient de mult încât consumatorii să își piardă timpul cu un produs în care nu au încredere. Noi am comandat o dată de la Paris un DVD-player. Când ne-a sosit, am constatat că era blocată clapa prin care se bagă DVD-ul. După ce am încercat o oră să îl facem să funcționeze și după încă o oră în care ne-am uitat pe website-ul producătorului pentru asistență tehnică, ne-am conectat la internet ca să discutăm cu un angajat drăguț de la Amazon care s-a oferit să ne dea toți banii înapoi. Ca să ne luăm banii înapoi, trebuia să ducem DVD-playerul la un magazin din apropiere.

Prima dată când s-a dus Abhijit la magazin, proprietarul a refuzat să îi ia aparatul, pentru că avea prea multe colete de la Amazon. A doua oară proprietarul l-a lăsat să aștepte 25 de minute înainte de a-i lua pachetul, pentru că primea concomitent o altă livrare de pachete pe care trebuia să le înregistreze. Între timp am cumpărat un alt DVD-player de la un alt comerciant (ne grăbeam, pentru că îl voiam de ziua fiicei noastre). Din păcate, când a ajuns ne-am dat seama că nu era compatibil cu televizorul din apartamentul nostru. Am încercat să îl restituim prin intermediul website-ului producătorului, dar, din cauză că nu fusese încă înregistrată finalizarea achiziției, acest lucru nu era posibil decât după câteva zile. La data când scriem, un al doilea DVD-player se află, frumos

reîmpachetat, dar nereturnat, pe masa din hol. Între timp am renunțat să mai cumpărăm un DVD-player. Ne-a împrumutat unul tatăl lui Esther.

De ce această poveste lungă despre ghinioanele noastre legate de un DVD-player? Demonstrează ideea că pentru consumatorul final timpul înseamnă bani, la fel și încrederea, și sunt bani pe care nu o să ni-i recuperăm în veci. Amazon sigur nu o să îi plătească lui Abhijit venitul pe oră pentru cele două drumuri făcute la magazin sau pentru cele două ore în care a încercat să repare aparatul.

Sau gândiți-vă la tricoul drăguț pe care l-ați cumpărat la un preț mic de pe vreun website și care v-a pătat toate hainele din mașina de spălat cu o minunată nuanță de albastru. Cine o să vă despăgubească pentru bluza de 100 de euro care este acum plină de pete albastre? Sau pentru timpul pe care l-ați petrecut căutându-l prin toate magazinele din Village?

De aceea se străduiește atât Amazon să își mențină reputația legată de serviciile sale excelente. În anumite cazuri, de exemplu, cei de la Amazon le menajează timpul clienților prin faptul că nu le cere să returneze un produs defect. Din același motiv, Amazon vrea să colaboreze cu un producător în care are încredere deplină, ideal o companie cu care a mai lucrat sau cel puțin una cunoscută pentru produsele și serviciile sale bune. Atât pentru client, cât și pentru comerciant timpul înseamnă bani.

Structura inegalității la nivel mondial este de o asemenea natură încât genul de clienți din Occident care ar cumpăra un covor făcut de mână sau un tricou brodat de mână (produse care presupun multă muncă pentru care țările sărace producătoare au un avantaj comparativ cu celelalte) sunt adesea mai bogați decât cei care fac covoare încât toate economiile rezultate din faptul că un nou-venit oferă prețuri mai mici vor fi insuficiente pentru a-l despăgubi pe client pentru timpul pierdut sau pentru stricarea bluzei preferate.

Să luăm ca exemplu un fabricant egiptean care încearcă să concureze cu China în materie de tricouri. Salariul lunar mediu din China este de 915 dolari, iar cel din Egipt, de 183 de dolari. Dacă luăm în calcul o săptămână de lucru de 40 de ore, salariul pe oră din China este de circa 5 dolari, în timp ce în Egipt este de 1 dolar. Deci cheltuielile cu forța de muncă legată de brodarea manuală a unui tricou care necesită o oră (un tricou foarte, foarte frumos) în Egipt, și nu în China, sunt cu cel mult 4 dolari mai mici. De fapt, sunt probabil mult mai mici, de vreme ce aceia care produc tricouri plătesc, de obicei, mult mai puțin decât

salariul mediu. În calitate de cumpărători, mulți dintre noi ar plăti bucuroși cu 4 dolari mai mult pentru liniștea sufletească pe care o conferă calitatea. Amazon știe acest lucru. De ce ar plăti ca să facă experimente cu un tip necunoscut din Egipt atât timp cât are un furnizor cunoscut și de încredere din China?

În cazul covoarelor egiptene a fost nevoie de un intermediar (de fapt, de doi: ATA și Hamis Carpets), pentru că îi era imposibil fiecărui țesător de covoare în parte să își creeze o reputație comercială. Aceștia erau pur și simplu prea mici. Hamis avea cel puțin volumul necesar pentru a-și crea o evidență a producătorilor de bunuri care puteau fi identificați și pentru a le controla activitatea într-un mod eficient și a-și clădi o reputație în privința calității. Era, de asemenea, în măsură să îi învețe cum să își îmbunătățească calitatea: firmele exportatoare și-au îmbunătățit foarte repede calitatea și în scurt timp erau mult mai bune din punct de vedere tehnic decât firmele similare care pierduseră șansa de a fi incluse în studiu. Însă, cum nimeni din afara Egiptului nu cunoștea firma Hamis, nu este de mirare că aproape nimeni nu a vrut la început să colaboreze cu ea sau să îi dea șansa de a-și clădi o reputație.

Și, ca situația să fie și mai grea, când Hamis a avut în cele din urmă ocazia să exporte, s-a confruntat cu o problemă opusă. Un cumpărător străin ar putea, de asemenea, să fie tentat să nu se poarte frumos: să nu plătească o comandă sau să se răzgândească cu privire la ce dorește. Hamis trebuia să fie un intermediar de încredere pentru ambele părți. De exemplu, un cumpărător ceruse să li se dea covoarelor un aspect antic prin înmuierea acestora în ceai și stropirea lor cu acid. Din păcate, când acesta a primit covoarele, nu i-a plăcut deloc rezultatul și a dat vina pe producător.

În asemenea situații, Hamis se afla între ciocan și nicovală. Putea să se întoarcă împotriva cumpărătorului, însă nu avea cum să dovedească într-un mod adecvat existența tuturor discuțiilor purtate până la transmiterea comenzii („Da, a existat un e-mail, dar să nu uităm ce am discutat la telefon“). Astfel că Hamis ar fi fost pus în situația de a așeza în balanță ce a spus fiecare, situație în care, fiind un nou jucător care abia pornea din Egipt, era puțin probabil ca lucrurile să se termine bine. Pe de altă parte, fabricanții din Egipt considerau că făcuseră ceea ce li se ceruse și s-ar fi supărat dacă nu ar fi fost plătiți. Nu își puteau permite să rămână neplătiți. În final, Hamis a trebuit adesea să suporte pierderile.

Prima dată am constatat la sfârșitul anilor 1990 cât de greu este să îți construiești o reputație în industria indiană de software, aflată pe atunci la începuturi.

Această industrie s-a dezvoltat inițial în jurul orașului Bangalore, aflat în sudul țării și care era pe atunci un oraș adormit, cunoscut pentru clima sa plăcută (și care este acum o metropolă întinsă cu un trafic insuportabil). Firmele indiene s-au specializat în produse adaptate nevoilor clienților. Dacă o companie dorea un program nou de contabilitate, aceasta putea să îi solicite unei firme indiene să îi adapteze un program obișnuit la nevoile sale sau să îi creeze un software de la zero.

India avea anumite avantaje certe în acest domeniu: o sursă de absolvenți de la facultățile de inginerie care sunt bine cunoscute pentru performanța lor, un acces bun la internet, engleza ca primă limbă și un alt fus orar, care le permitea inginerilor de software să lucreze în ture diferite față de clienții lor americani. În materie de infrastructură, nevoile erau minime: un birou, o echipă mică, câteva computere. În Bangalore, situația a fost favorizată de înființarea în 1978 a Orașului Electronic (Electronic City), un parc industrial dedicat firmelor din ceea ce avea să fie denumit ulterior domeniul tehnologiei informației, care le asigura acestora furnizarea de electricitate și linii de comunicație sigure.

Toate acestea au făcut să le fie relativ ușor celor cu studiile potrivite și cu dorința să muncească să demareze o afacere și să își înființeze propriile firme de software. Însă nu era ușor să supraviețuiești în acest domeniu.

În iarna 1997–1998 i-am întrebat pe directorii generali de la peste 100 de firme indiene de software cum au decurs ultimele două proiecte pe care le-au derulat. Directorilor firmelor recent înființate nu le mersese deloc strălucit și le era greu. Clienții le indicau ce vor, firma făcea tot posibilul să creeze ceea ce doreau aceștia, însă clienții pretindeau adesea că nu făcuseră întocmai ce li se ceruse. Directorii generali aproape întotdeauna aveau senzația că clienții se răzgândiseră, dar de obicei clienții susțineau că firma nu le înțelesese cerințele. În orice caz, de cele mai multe ori era inutil să se contrazică, pentru că aproape întotdeauna înțelegerea cu firmele recent înființate era consemnată într-un contract care prevedea un preț fix, indiferent de volumul de muncă depus și numai dacă era mulțumit cumpărătorul.

Bănuim că alegerea unui astfel de contract reflecta senzația cumpărătorului că își asuma un risc încheind un contract cu un furnizor necunoscut din îndepărtata Indie. Urmând același raționament de interpretare, pe măsură ce firmele s-au maturizat și este de presupus că au devenit mai cunoscute, am observat o trecere de la contractele cu preț fix la contractele care includeau și cheltuieli, potrivit

căroră cumpărătorul plătea pentru întreaga durată și pentru toate materialele de care avea nevoie vânzătorul ca să producă software-ul. Povestea aceasta explică și motivul pentru care cele relativ câteva cazuri în care o firmă nouă a obținut un contract care cuprindea și cheltuieli se întâmplau de obicei după ce firma finalizase deja un proiect pentru client și își construise astfel o reputație.

Unul dintre directorii generali cu care am discutat era epuizat. Avea senzația că muncea zi și noapte la niște proiecte neinteresante (și la nesfârșitele modificări ale acestora) doar ca să se mențină pe linia de plutire. Preluase de curând un proiect Y2K, ceea ce presupunea să filtreze mii de rânduri de coduri ca să elimine datele scrise în forma „I/I/99” în loc de „I/I/1999”. Existau avertizări cumplite privind dezastrele care s-ar fi produs în cazul în care computerele ar fi început să considere că era anul 2099. Companiile se grăbeau să își aranjeze bazele de date.

Munca era ușor de anticipat – erau riscuri relativ scăzute de depășire dezastruoasă a cheltuielilor –, dar plictisitoare. Directorul general se gândea să închidă firma și să se angajeze la una mai mare. Viața aceasta în care se spetea muncind la proiecte prostești, în care se tocmea cu clienți care habar n-aveau ce voiau și în care se întreba tot timpul dacă o să aibă bani de chirie nu era viața la care se așteptase când își începuse visul de întreprinzător în domeniul software.

Firmele noi care nu au încă o reputație trebuie să înceapă cu mult capital. Chiar dacă lumea pomenește adesea de Infosys, care a fost înființată în 1981 de șapte ingineri cu 250 de dolari împrumutați de la soția primului director general și care este acum a treia companie de software, ca mărime, din India, probabil că nu este o coincidență faptul că cele mai mari firme de software din India în prezent sunt Wipro, deținută de o familie care avea o afacere de succes cu ulei de gătit dinainte de a se lansa în domeniul software, și Tata Consultancy Services (TCS), care face parte din marele grup industrial Tata Grup, care produce de toate, de la sare la oțel. Desigur că nu au fost suficienți banii. În aceste două cazuri a existat și cineva care a avut o viziune și talent. Dar este cert că banii au ajutat.

Și renumele ajută. Nu întâmplător Gucci, care a fost inițial producător de articole de lux din piele, acum vinde de toate, de la scaune de mașină la parfumuri, iar Ferrari, care a debutat cu mașini sport, vinde acum ochelari și laptopuri. Cumpărătorii de parfumuri Gucci sau de laptopuri Ferrari probabil că nu se așteaptă la produse extraordinar de inovatoare din partea mărcilor respective. Le aleg mai degrabă pentru că au siguranța că Gucci și Ferrari țin la renumele lor

prea mult ca să vândă produse de proastă calitate și pentru dreptul de a se lăuda de care beneficiază cumpărând ceva care sigur este scump.

LUMEA MĂRCILOR

Valoarea unei mărci constă în faptul că înlătură concurența. Cum cumpărătorii sunt mult mai înstăriți decât producătorii contează foarte mult ca vânzătorul sau intermediarul să se axeze pe calitate, nu pe preț. Ceea ce îngreunează și mai mult posibilitatea unui potențial nou-venit pe piață de a vinde mai ieftin decât unul deja prezent este faptul că prețul plătit furnizorului reprezintă de obicei o mică parte din valoarea pe care o are pentru cumpărător un produs de calitate. De fapt, cheltuielile de promovare și de distribuție sunt adesea mult mai mari decât costurile de fabricație. Pentru multe articole, costul de producție nu reprezintă mai mult de 10-15% din costul de vânzare cu amănuntul. Asta înseamnă că un producător mai eficient nu poate face prea mult ca să afecteze prețul final al produsului în mod proporțional. Reducerea cheltuielilor de producție cu 50% ar reduce costul total al produsului ajuns în mâinile cumpărătorului cu cel mult 7,5%.

Aceasta ar putea să reprezinte o sumă considerabilă de bani, însă, după cum arată numeroase lucrări, se pare că pe cumpărători îi interesează schimbările proporționale. În cursul unui experiment clasic, un grup a fost întrebat dacă s-ar duce cu mașina la o distanță de 20 de minute ca să economisească 5 dolari pentru niște cumpărături în valoare de 15 dolari și celălalt grup, dacă ar face același lucru pentru cumpărături în valoare de 125 de dolari. 20 de minute sunt 20 de minute, iar 5 dolari sunt 5 dolari, însă răspunsurile au fost foarte variate: „68% dintre respondenți erau dispuși să mai facă un drum ca să economisească 5 dolari pentru cumpărăturile care valorau 15 dolari; numai 29% erau dispuși să facă acest efort pentru cumpărături de 125 de dolari“. Ideea este că 5 dolari reprezintă o treime din 15 dolari, dar numai 4% din 125 de dolari, motiv pentru care se răzgândesc în primul caz, dar nu și în al doilea. Consumatorii probabil că nu își schimbă vânzătorii ca să economisească 7,5%.

Aceasta înseamnă că prețurile din China pot să crească puțin fără ca nimeni să bage de seamă. Mai mult decât atât, nu există motive ca aceste prețuri să crească

semnificativ în curând. China este o țară mare cu mulți locuitori foarte săraci, care sunt dispuși să se angajeze la salariile actuale, așa că și costurile vor rămâne scăzute. Țări precum Vietnam și Bangladesh, care aspiră să fie noua Chină, furnizoarea tuturor produselor ieftine pentru întreaga lume, s-ar putea să aibă mult de așteptat pe margine. Și este destul de înspăimântător să ne gândim cât le-ar lua Liberiei, Haitiului și Republicii Democrate Congo, care ar vrea să le ia locul într-o bună zi, după ce Bangladesh-ul și Vietnamul vor fi ajuns prea bogate ca să îl mai vrea.

Rolul uriaș al reputației înseamnă că comerțul internațional nu presupune numai prețuri bune, idei bune, tarife scăzute și transport ieftin. Unui nou jucător îi este greu să pătrundă pe o piață nouă și să o cucerească, pentru că începe fără să aibă o reputație. Aceasta împreună cu „lentoarea“ forței de muncă înseamnă că afluxul de oameni și de capitaluri pe care ar trebui să îl faciliteze liberul schimb, și pe care se bazează teoria Stolper-Samuelson, nu funcționează la fel de bine în practică.

SPUNE-MI CU CINE TE ÎNSOȚEȘTI

Și, ca situația să fie și mai grea pentru, să zicem, o nouă țară care încearcă să se avânte în luptă, nu contează numai propriul renume. Mașinile japoneze sunt cunoscute ca fiind bine făcute, mașinile italiene sunt renumite pentru eleganța lor, mașinile germane sunt plăcute la condus. O firmă japoneză nouă pe piață, cum a fost Mitsubishi când a pătruns prima dată pe piața SUA în 1982, probabil că a beneficiat foarte mult de pe urma succesului mărcilor japoneze mai vechi. Dimpotrivă, cumpărătorii nu par prea dornici să încerce o mașină produsă în Bangladesh sau în Burundi, chiar dacă este de presupus că este făcută cu respectarea celor mai exigente criterii, prețul este scăzut, iar opiniile referitoare la produs sunt bune. Dumnezeu știe, se vor întreba, ce-ar putea să meargă rău în anii următori. Și s-ar putea să aibă dreptate. Este posibil să fie nevoie de mulți ani de experiență de producție pe piața internă ca să înveți să faci o mașină bună. Așa au debutat Toyota, Nissan și Honda.

Cu toate acestea, suspiciunea față de nou-veniți poate să se transforme și într-o profeție autoîmplinită. Dacă aproape nimeni nu cumpără mașina, compania va

falimenta și va înceta furnizarea serviciilor către clienți. Sau dacă toată lumea se așteaptă să nu meargă bine covoarele egiptene, atunci se vor vinde la prețuri foarte scăzute, care nu vor ajunge pentru ca întreprinzătorii din Egipt să investească în producția unor covore făcute manual de o calitate mai bună. Este un cerc vicios.

Blestemul unor așteptări modeste poate să fie greu de înlăturat. Chiar dacă o firmă hotărăște să livreze produse de calitate superioară, cumpărătorii destul de pesimiști vor presupune că este doar o chestiune de timp până când va scădea calitatea. Aici se pot dovedi de folos relațiile potrivite: cineva care te știe și garantează pentru tine.

Nu întâmplător persoanele de origine indiană și chineză care au trăit și au lucrat în țările occidentale au jucat un rol important în tranziția țărilor lor de origine când s-au întors acasă. Aceștia și-au folosit reputația câștigată și contactele profesionale dobândite ca să își asigure cumpărătorii (adesea firme la care lucraseră deja) că treaba o să meargă bine. Existența unor cazuri de succes poate declanșa un șir bun de evenimente. Cumpărătorii se adună de obicei la firmele care au făcut un salt înainte, convinși fiind de faptul că ceilalți continuă să colaboreze cu acestea. Majoritatea firmelor tinere care vând produse și care primesc o comandă, dându-și seama de faptul că aceasta este unica lor șansă de a ieși din cercul vicios al așteptărilor scăzute, vor face tot posibilul să fie la înălțime când li se oferă ocazia.

De exemplu, pe piața exportului de trandafiri din Kenya, producătorii interni colaborează cu intermediari ca să își exporte trandafirii în Europa. Nici cumpărătorul, nici vânzătorul din acest domeniu nu se pot baza exclusiv pe contractele scrise pentru asigurarea unui comportament corect. Trandafirii sunt foarte perisabili, așa că, de fiecare dată când îi sunt livrați, cumpărătorul ar putea să susțină că trandafirii nu sunt de calitate acceptabilă și să nu plătească. Însă, pe de altă parte, vânzătorul ar putea, la rândul său, să susțină că cumpărătorul a stricat trandafirii în mod intenționat, ca să nu plătească. Aceasta înseamnă că este important să își clădească reputația că sunt de încredere. În cursul unei perioade de tulburări politice în Kenya, după contestatele alegeri prezidențiale din 2007, când erau puțini lucrători și transportul era periculos, noi producători care nu își formaseră încă o reputație au depus eforturi uriașe să continue livrarea către cumpărători. Unii chiar au angajat paznici înarmați ca să protejeze trandafirii pe durata transportului. Cumpărătorii au fost mulțumiți, iar piața de trandafiri din Kenya a supraviețuit frământărilor.

Desigur că s-ar putea ca nici măcar asemenea măsuri disperate nu te salveze întotdeauna. Contează și reputația pe care o are, în ansamblu, domeniul respectiv și uneori se poate ca doar câteva uscături să strice reputația unui sector care, de altfel, este de bună calitate. Guvernele, înțelegând acest lucru, au încercat să găsească modalități de identificare a producătorilor care fac rabat la calitate. În 2017, guvernul chinez a decis că trebuie să crească aceste sancțiuni. În China Daily a fost citat Huang Guoliang, directorul departamentului de calitate din guvern: „Legislația în vigoare impune, în general, aplicarea de sancțiuni administrative celor care încalcă legea privind calitatea produselor, care sunt prea blânde... Un sistem în care cei ce încalcă legea ar suferi consecințe devastatoare ar avea un efect inhibitor [italicele au fost adăugate].“

Scenariul cel mai optimist în această lume cu reputații fragile și interdependente îl reprezintă adesea „aglomerarea industrială“, o concentrare într-o singură locație de firme din același domeniu, toate beneficiind de pe urma reputației pe care o are aglomerarea.

În Tirupur (India) există fabrici de tricotaje din 1925, iar în anii 1960 și 1970 această industrie s-a dezvoltat, acolo producându-se mai ales maiouri albe pe care indienii le poartă pe sub cămăși. În 1978, un importator italian de confecții, un anume domn Verona, căuta cu disperare o mare cantitate de tricouri albe. Asociația exportatorilor de confecții din Bombay l-a îndrumat către Tirupur. Fiind mulțumit de primul lot, a continuat să facă comenzi. În 1981, principalul mare lanț european, C&A, l-a urmat în Tirupur. Exporturile acestuia au continuat să fie de numai 1,5 milioane de dolari până în 1985. După care acestea au crescut exponențial. Până în 1990, volumele de export din Tirupur depășiseră 142 de milioane de dolari. Exporturile au culminat în 2016, ajungând la 1,3 miliarde de dolari, însă acum industria se confruntă cu o presiune foarte mare din partea Chinei, a Vietnamului și a altor nou-veniți pe piață.

China are zeci de aglomerări de fabrici foarte specializate („orașul șosetelor“, „orașul puloverelor“, „orașul încălțăminte“ etc.). De exemplu, aglomerarea Zhili din Huzhou cuprinde peste 10 000 de întreprinderi care produc articole pentru copii, având 300 000 de angajați. În 2012, aceasta producea 40% din PIB-ul regiunii. Și Statele Unite au aglomerări industriale, unele mai cunoscute decât altele. Orașul Boston cuprinde o aglomerare biotehnică. Carlsbad, de lângă Los Angeles, este specializat în echipament de golf, iar Michiganul, în ceasuri.

Modul în care este organizată industria de confecții din Tirupur demonstrează

importanța unui nume. Întreaga industrie este organizată în jurul samsarilor, al subcontractanților care se ocupă de una sau mai multe etape din procesul de producție sau chiar realizează toate etapele pentru o parte dintr-o partidă de mărfuri. Samsarii sunt oamenii invizibili. În schimb, cumpărătorii tratează cu un număr mic de nume cunoscute care preiau comenzile și le distribuie apoi printre samsari. Avantajul acestui tip de producție constă în faptul că permite producția la o scară foarte largă, chiar dacă nimeni nu are cele necesare ca să investească într-o singură fabrică imensă. Fiecare investește ce poate și îi lasă pe intermediari să aranjeze combinațiile necesare. Acesta este un alt motiv pentru care un anumit domeniu are nevoie să fie concentrat într-un loc.

În multe mari aglomerări exportatoare din țările în curs de dezvoltare funcționează un sistem asemănător, reputația unora asigurându-le locuri de muncă multor altora. Intermediarii, întocmai ca Hamis Carpet din Egipt sau vânzătorii din Tirupur, mediază relația cu cumpărătorii străini. Aceștia au mult de pierdut dacă există vreo problemă calitativă din partea vreunuia dintre samsari și de aceea au grijă de controlul calității. Și chiar dacă pot exista anumite bătăi de cap la început, după cum am văzut în cazul firmei Hamis, posibila răsplată este probabil destul de tentantă.

În mod interesant, acest sistem ar putea să fie în curs de schimbare. O parte considerabilă din afacerile a două dintre cele mai de succes companii din lume, Amazon și Alibaba, constă în faptul că acestea le iau locul acestor intermediari, permițându-le producătorilor să își construiască fiecare propria reputație pe site-urile lor, contra cost, desigur, nesolicitând astfel nici o atestare din partea intermediarului. Din acest motiv, după ce primești un pachet comandat prin intermediul platformei Amazon Marketplace, vânzătorii de pe Amazon îți trimit numeroase rugăminți de a-ți exprima impresia legată de produsul respectiv. Pentru aceste evaluări îți vând șosetele sau jucăria la un preț derizoriu. Aceștia speră ca într-o bună zi să aibă evaluări și numeroase, și suficient de bune încât să își stabilească prețurile pe care le doresc. Desigur că va dura destul de mult ca aceste noi platforme de vânzare să își consolideze reputația de garanți ai calității (și s-ar putea chiar să nu reușească să facă acest lucru). Până să reușească, unui importator izolat din Lumea a Treia îi este practic imposibil să înceapă să concureze pe piața internațională, oricât de bun îi este produsul și oricât de scăzute îi sunt prețurile.

A MERITAT 2,4 TRILIOANE DE DOLARI?

Nonconformistul marxist italian Antonio Gramsci scria odată: „Ce e vechi moare și ce e nou nu se poate naște; în acest răstimp apar tot felul de simptome morbide“. Poate că se referea la lumea de după liberalizare. După cum am observat, există foarte multe motive pentru care resursele tind să fie lente, mai ales în țările în curs de dezvoltare, și este greu să pătrunzi pe piețele de export. O consecință a acestui fapt este că liberalizarea comerțului nu poate să fie chiar floare la ureche, după cum sugerează adesea economiștii. Se poate ca salariile să scadă în loc să crească, chiar și în țările în curs de dezvoltare, care abundă în forță de muncă și în care muncitorii ar trebui să beneficieze de pe urma comerțului, pentru că tot ce îi trebuie forței de muncă pentru a fi eficientă – capital, teren, directori, întreprinzători și alți muncitori – trece greu de la o slujbă veche la una nouă.

Dacă utilajele, banii și muncitorii continuă să fie folosiți în sectoarele vechi, mult prea puține resurse se vor muta în posibilele sectoare destinate exportului. În India, efectul liberalizării din 1991 nu a fost o schimbare masivă și bruscă a volumelor de importuri și de exporturi. Între 1990 și 1992, rata de deschidere (suma tuturor importurilor și a exporturilor, ca procent din PIB) a crescut doar puțin, de la 15,7% la 18,6%. Însă în cele din urmă au crescut și importurile, și exporturile, iar astăzi India este, de fapt, mai deschisă decât China sau Statele Unite.

În cele din urmă, resursele s-au deplasat și au început să se fabrice noi produse. Și cum producătorii deja existenți au beneficiat de pe urma faptului că puteau să importe mai ușor ceea ce le trebuia, ceea ce produceau a devenit de o calitate mai bună și mai vandabil în exterior. Industria de software, de exemplu, a beneficiat de pe urma posibilității de a importa cu ușurință echipamentele hardware de care era nevoie, iar exporturile de software au crescut simțitor. Firmele indiene s-au reorientat repede spre importuri când acestea s-au ieftinit. În plus, au creat și noi linii de producție (pentru uzul intern și internațional) pentru a profita de pe urma respectivei ieftiniri a importurilor. Însă a durat mult.

Există dovezi în sprijinul opiniei (pe care o au decidenții politici) potrivit căreia cea mai bună cale de a grăbi acest proces este de a adopta „strategii de promovare a exportului“, care îi ajută pe exportatori să exporte mai mult. Toate

reușitele din Asia de Est din perioada postbelică – Japonia, Coreea, Taiwan și, cel mai recent, China – au fost rezultatul unei strategii sau a alteia de a-i ajuta pe exportatori să se dezvolte. Majoritatea observatorilor cred că China, de exemplu, și-a subevaluat în mod sistematic rata de schimb în anii 2000 (până în jurul anului 2010) vânzând renminbi și cumpărând valute străine pentru a-și menține în mod artificial produsele ieftine față de produsele concurente vândute în dolari.

În 2010, Paul Krugman a numit politica Chinei „cea mai distorsionantă politică de schimb valutar pe care a urmat-o vreo mare națiune vreodată”. Nu a costat-o deloc puțin: China datora deja 2,4 trilioane de dolari în rezerve și a adăugat la acestea 30 de miliarde de dolari pe lună. Ținând cont de cât de buni au fost chinezii la exporturi și cât de frugali sunt consumatorii chinezi, China are o tendință firească de a vinde mai mult decât cumpără, iar asta ar fi trebuit să conducă la creșterea ratei de schimb valutar și să blocheze dezvoltarea exportului. Politica respectivă a împiedicat acest lucru.

Oare promovarea exporturilor a reprezentat o economie politică bună? Este posibil să îi fi ajutat pe exportatori prin faptul că a condus la creșterea profiturilor acestora în renminbi (dacă îți vinzi pantofii pe aceeași sumă în dolari, cu cât este rata de schimb mai mică, cu atât primești pe ei mai multă valută națională). Astfel le-a fost mai ușor să își permită să mențină scăzut prețul în dolari al exporturilor, ceea ce i-a stimulat pe străini să cumpere produse chinezești și asta a contribuit la construirea reputației produselor chinezești. Acest lucru i-a ajutat, de asemenea, pe exportatori să adune mai mult capital și să mai angajeze lucrători.

Pe de altă parte, aceasta s-a întâmplat în detrimentul consumatorilor chinezi care au plătit pentru acele produse de import supraevaluate (acesta este reversul unei valute slabe). Nu este ușor să ne imaginăm ce s-ar fi întâmplat dacă nu s-ar fi adoptat această politică. În primul rând, guvernul chinez a mai adoptat o întreagă serie de politici care îi favorizau, de asemenea, pe exportatori. China a rămas competitivă după ce a încetat să își manipuleze valuta după 2010. În al doilea rând, chiar dacă exportatorii s-ar fi dezvoltat mai încet, poate că piața internă s-ar fi dezvoltat mai repede și ar fi absorbit excedentul. Chiar și astăzi, China exportă doar 20% din PIB; restul se duce la intern.

Chiar dacă promovarea exporturilor ar da rezultate pentru China – și poate că a dat –, este puțin probabil ca această strategie să funcționeze în multe alte țări, cel puțin în viitorul apropiat. China însăși reprezintă o parte din problemă. Succesul

acesteia și mărimea ei impresionantă le îngreunează celorlalte țări șansele de reușită. Simpla fragilitate a procesului de a-ți construi o reputație, importanța decisivă a relațiilor potrivite și toate frânele necesare pentru a reuși ne fac să ne întrebăm dacă încercarea de a pătrunde pe piața internațională reprezintă calea de dezvoltare pentru țările sărace de rând.

ȘOCUL CHINEI

Cartea lui J.D. Vance din 2016, *Hillbilly Elegy*, este o elegie scrisă în numele americanilor care nu au ținut pasul cu restul, deși cititorul simte profunda ambivalență a autorului cu privire la partea de vină a victimelor. O parte din secătuirea economică a zonelor Apalașilor despre care vorbește cartea a fost o consecință a comerțului cu China. Faptul că au avut de suferit săracii este ceea ce ne așteptăm și potrivit teoremei Stolper-Samuelson: în țările bogate muncitorii sunt cei care suferă. Surprinzător este cât de concentrată din punct de vedere geografic ajunge să fie suferința. Oamenii rămași în urmă trăiesc în locuri rămase în urmă.

Metoda prin care a examinat Petia Topalova impactul liberalizării comerțului asupra districtelor din India a fost copiată în Statele Unite de David Autor, David Dorn și Gordon Hanson. Exporturile Chinei sunt foarte concentrate în sectorul producției, iar în cadrul producției acestea sunt concentrate pe anumite categorii de produse. De exemplu, în sectorul articolelor de îmbrăcăminte, vânzările din SUA ale anumitor articole, cum ar fi încălțăminte de damă, cu excepția celei sportive, sunt dominate de China, însă pentru alte bunuri, precum țeșăturile cauciucate, aproape nici un produs nu provine din China.

Între 1991 și 2013, Statele Unite au fost lovite de „șocul Chinei“. Ponderea Chinei din exporturile mondiale de produse fabricate a crescut de la 2,3% în 1991 la 18,8% în 2013. Ca să analizeze efectele asupra pieței muncii din SUA, Autor, Dorn și Hanson au creat un index care reprezintă expunerea fiecărei zone de navetă din SUA la șocul Chinei. (Zona de navetă este un grup de districte care constituie o piață de muncă, în sensul că poți să faci naveta dintr-unul în altul ca să ajungi la serviciu.) Indexul este conceput pornind de la ideea că, dacă exporturile unei anumite mărfi din China către alte țări decât SUA sunt foarte

mari, ceea ce înseamnă că Chinei îi merge foarte bine în sectorul respectiv, zonele de navetă din SUA în care se produce marfa respectivă vor fi afectate mai mult decât cele în care se produce o altă marfă. De exemplu, cum dezvoltarea Chinei în materie de încălțăminte nesportivă de damă a fost extrem de rapidă după aderarea Chinei la OMC, o zonă de navetă care producea în 1990 multă încălțăminte ar fi mai afectată de șocul Chinei decât o zonă de navetă în care se produc mai mult țeșături cauciucate, sector în care China nu a fost prea activă. Deci indexul privind șocul Chinei măsoară vulnerabilitatea amestecului industrial dintr-o regiune față de puterea Chinei prin evaluarea fiecărui tip de produs în funcție de importul produselor chinezești în UE.

Zonele de navetă din SUA au evoluat foarte diferit în funcție de articolele pe care s-a nimerit să le producă. Zonele mai afectate de șocul Chinei au suferit reduceri considerabil mai mari ale numărului locurilor de muncă din sectorul de producție. În mod și mai surprinzător, nu a avut loc nici o redistribuire a forței de muncă către alte tipuri de locuri de muncă. Numărul total de slujbe pierdute a fost în general mai mare decât numărul de posturi din sectoarele care au fost afectate și rareori mai mic. Aceasta este probabil o consecință a efectelor aglomerărilor despre care am discutat. Cei care și-au pierdut slujbele au strâns cureaua, reducând și mai mult activitatea economică din zonă. Ocuparea forței de muncă din alte sectoare decât cel de producție nu a redus pierderea. Dacă ar fi făcut acest lucru, am fi asistat la o creștere a ocupării forței de muncă în celelalte sectoare decât cel al producției în zonele cele mai afectate. De fapt, pentru muncitorii cel mai puțin calificați creșterea numărului de locuri de muncă din alte sectoare decât cel de producție din zonele de navetă afectate a fost mai scăzută decât în alte regiuni. Și salariile au scăzut în aceste regiuni față de restul țării (iar aceasta a fost o perioadă de creșteri salariale constante, în general), mai ales pentru muncitorii cel mai puțin calificați.

În ciuda faptului că au existat zone de navetă învecinate care nu au fost deloc afectate de șoc (și zone care au beneficiat, în realitate, să zicem, de faptul că s-au importat anumite componente din China), muncitorii nu s-au mutat. Populația activă nu a scăzut în zonele de navetă afectate negativ. Aceasta nu a avut de lucru.

Aceasta nu se întâmplă doar în Statele Unite. Spania, Norvegia și Germania au suferit cam în același mod de pe urma șocului Chinei. În toate aceste cazuri economia lentă a devenit o capcană cu efect întârziat.

FIASCO!

Această problemă a fost accentuată de concentrarea într-un loc a fiecărui domeniu de activitate. După cum am văzut deja, există multe motive întemeiate pentru aglomerarea la un loc a domeniilor industriale, însă unul dintre efectele posibil negative este faptul că un șoc comercial poate lovi cu o violență deosebită, de natură să afecteze toate firmele concentrate în regiune. Într-un singur an, între octombrie 2016 și octombrie 2017, exporturile din Tirupur, aglomerarea indiană de producție a tricourilor, au scăzut cu 41%.

Aceasta poate să declanșeze o spirală descendentă. Muncitorii concediați își petrec mai puțin timp la firmele locale, precum magazine și restaurante. Le scade valoarea caselor, uneori în mod catastrofal, pentru că în mare măsură valoarea acestora depinde de cât de bine sunt întreținute. Când începe să se degradeze o mare parte din cartier, toate încep să se degradeze. Familiile cărora le scade mai mult averea imobiliară se confruntă cu o scădere a limitei de credit și a capacității de a primi un nou împrumut, ceea ce le reduce și mai mult consumul. Aceasta afectează magazinele și restaurantele, iar unele dintre ele ajung să se închidă. Dispariția acestor facilități, lipsa unor cartiere frumoase și scăderea dramatică a bazei de impozitare locale care îngreunează furnizarea de apă, școlile, iluminatul și drumurile pot face în cele din urmă o zonă atât de neatrăgătoare încât să-i fie imposibil să își revină. Nici o firmă nouă nu va dori să se mute acolo ca să ia locul firmelor care au murit.

Acest raționament se aplică în egală măsură aglomerărilor de producție din Statele Unite, precum și celor din India sau China. În Tennessee, de exemplu, a existat o mare concentrare de aglomerări industriale care produceau bunuri ce concureau direct cu China, de la mobilă la textile. Închiderea acestor firme a dat naștere unui lanț de orașe-fantomă. Bruceton (Tennessee), care a fost prezentat în Atlantic, găzduise fabrica companiei Henry I. Siegel (H.I.S.). În perioada sa de glorie, H.I.S. producea blugi și costume în trei fabrici uriașe, având 1 700 de angajați. A început să meargă prost în anii 1990. În 2000 și-a concediat ultimii 55 de muncitori. După aceea, potrivit articolului din Atlantic,

orașul acesta s-a luptat să găsească un mod de a supraviețui. Cele trei fabrici

uriaeș ale H.I.S. din oraș sunt goale, cu ferestrele sparte, cu vopseaua tot mai scorjită. Au venit câteva societăți noi de producție, dar au plecat și ele. S-au închis, una câte una, firmele de pe străzile principale din Bruceton și din orașul vecin Hollow Rock, rămânând niște orașe-fantomă ale epocii moderne. În centrul orașului Bruceton banca a dispărut, s-au închis supermarketul și magazinul de îmbrăcăminte și există o parcare pe locul căreia se afla înainte un alt supermarket. Nu a rămas decât o farmacie la care vin persoanele în vârstă ca să își ia medicamentele.

Orașul învecinat McKenzie și-a pierdut fabrica de pijamale și o firmă de încălțăminte în anii 1990. Încă încearcă să convingă alte firme să vină acolo. Ori de câte ori se aude în oraș despre intenția vreunei fabrici de a se muta acolo, angajații de la primărie îi sună pe factorii de decizie ai acesteia și încearcă să îi convingă să vină în oraș. Au existat câteva persoane interesate, dar nu a venit încă nimeni. Articolul din Atlantic continuă după cum urmează:

Unul dintre motivele pentru care nu există cumpărători, spune Holland [primarul orașului], este din cauza deprimantei Străzi Principale din oraș. O companie a încercat să se mute în McKenzie, dar, când directorii acesteia au venit în oraș și au văzut clădirile goale de pe Strada Principală, au decis că acesta nu este locul în care și-ar fi dorit să locuiască familiile lor... „Au spus că arată ca după explozia unei bombe atomice, așa că și-au văzut de drum... Nu i-au dat orașului o a doua șansă.“

Acesta nu reprezintă un motiv de a împiedica formarea de aglomerări industriale, de vreme ce câștigurile de pe urma acestora pot fi foarte mari, ci un avertisment de a fi gata de intervenție și de gestionare a ceea ce se întâmplă când se destramă aglomerarea industrială.

DĂ-I ÎNCOLO DE PERDANȚI

Chiar dacă este clar că au exagerat măsura în care piața ar avea grijă de cei afectați direct de comerț, teoreticienii comerțului au știut dintotdeauna că unii vor suferi. Aceștia au răspuns întotdeauna că, de vreme ce multă lume are de câștigat, ar trebui să vrem și să fim în stare să îi despăgubim pe cei afectați

negativ.

Autor, Dorn și Hanson au analizat modul în care guvernul a intervenit ca să ajute regiunile afectate negativ de comerțul cu China. Au constatat că, deși acestea primeau oarecum mai mulți bani din programele de stat, erau mult prea puțini ca să compenseze salariile pierdute. De exemplu, comparându-i locuitorii din zonele de navetă cele mai afectate cu cei din cele afectate cel mai puțin, veniturile per adult au scăzut cu 549 de dolari în primele zone, în timp ce ajutoarele sociale publice au crescut cu doar circa 58 de dolari per adult.

În plus, structura acestor programe se poate să fi condus la înrăutățirea situației muncitorilor care și-au pierdut locurile de muncă. În principiu, programul principal de ajutorare a muncitorilor intrați de curând în șomaj și care și-au pierdut slujbele din cauza comerțului este Programul de Asistență pentru Acomodarea la Comerț (AAC). În baza AAC, muncitorii care intră sub incidența programului își pot prelungi perioada în care beneficiază de indemnizația de șomaj până la trei ani, cu condiția să urmeze cursuri de formare profesională ca să poată lucra în alte sectoare. Aceștia pot primi și ajutor financiar ca să se mute, să își caute de lucru sau ca să beneficieze de îngrijire medicală.

AAC este un program vechi, aplicându-se din 1974, însă a furnizat o parte minusculă din sumele și așa mici transferate în districtele afectate. Din cei 58 de dolari transferați în plus în regiunile mai afectate, numai 23 de cenți în plus au provenit de la AAC. O foarte mare parte din ceea ce chiar a crescut au reprezentat-o indemnizațiile pentru incapacitate de muncă; unul din zece muncitori care și-au pierdut locurile de muncă din cauza comerțului au beneficiat de indemnizații pentru incapacitate.

Este îngrijorătoare creșterea uriașă a numărului indemnizațiilor pentru incapacitate de muncă. Este puțin probabil ca activitatea comercială să aibă un efect direct asupra sănătății fizice a acestor muncitori, mai ales că au dispărut complet posturile cele mai solicitante din punct de vedere fizic. Fără îndoială că unii muncitori au suferit de depresie; pentru alții, asigurarea pentru incapacitate a devenit o strategie pe care au fost nevoiți să o adopte ca să supraviețuiască. În orice caz, din păcate, incapacitatea de muncă este de obicei o cale care îi îndepărtează pentru totdeauna de piața muncii. De exemplu, un studiu efectuat asupra unui program pentru veterani, prin care s-a recunoscut recent diabetul ca fiind cauză justificată pentru solicitarea indemnizației de incapacitate de către cei expuși la Agentul Portocaliu, a demonstrat faptul că 18 din 100 de veterani care

s-au înscris în programul de incapacitate de muncă în urma acestei modificări de politică au ieșit pentru totdeauna din rândul forței active de muncă. În Statele Unite, cei care se înscriu pe listele pentru indemnizații de incapacitate de muncă rar părăsesc aceste liste și din cauză că încadrarea acestora la invalizi le afectează perspectiva de angajare. Faptul că sunt nevoiți să apeleze la asigurarea de incapacitate de muncă după un șoc comercial ca să își plătească facturile este de natură să îi alunge definitiv de pe piața muncii pe unii oameni care ar fi putut, în alte condiții, să își găsească un alt loc de muncă.

Pentru muncitorii care sunt nevoiți să recurgă la indemnizațiile pentru incapacitate ca să supraviețuiască, faptul că sunt încadrați la incapacitate adaugă insultă la suferință. În momentul în care solicită indemnizația pentru incapacitate de muncă, muncitorii care și-au petrecut toată viața la un serviciu solicitant din punct de vedere fizic nu își pierd numai ocupația, ci și pretenția la demnitate. Așa că nu numai că Statele Unite nu au reușit să îi despăgubească pe muncitorii care au fost păgubiți, ci puținul ajutor pe care îl puteau primi oamenii prin mecanismul existent de protecție socială părea conceput să îi facă să se simtă denigrați.

La acest dezastru a contribuit și politica partizană. Când cineva care și-a pierdut slujba avea nevoie de asistență medicală, Obamacare ar fi trebuit să îi fie de folos. Din păcate, multe state republicane, precum Kansas, Mississippi, Missouri și Nebraska, au hotărât să se opună în mod ostentativ guvernului federal, refuzându-le cetățenilor lor această opțiune. Aceasta i-a silit pe unii să facă cerere de incapacitate de muncă ca să beneficieze de asistență medicală. Într-adevăr, după adoptarea Legii privind îngrijire accesibilă (zisă și Obamacare), numărul cererilor de incapacitate au crescut cu 1% în statele care nu au vrut să extindă Medicaid, în timp ce în statele care l-au extins au scăzut cu 3%.

Însă cauzele sunt mai profunde. Politicienii americani sunt neîncrezători în privința subvenționării anumitor sectoare (pentru că celelalte s-ar simți desconsiderate și ar milita pentru propria protecție), care este probabil unul dintre motivele pentru care AAC a rămas un program atât de mic. Și economiștii sunt de mult timp reticenți față de politicile concepute pentru un anumit loc („ajutați oameni, nu locuri“, după cum se zice). Enrico Moretti, unul dintre puținii economiști care chiar au studiat astfel de politici, este împotriva lor în mod activ. Pentru el, canalizarea de fonduri publice în regiuni care merg prost e ca și cum ți-ai spori paguba pe care încerci s-o recuperezi. Orașele falimentate sunt sortite să se micșoreze și altele urmează să le ia locul. Așa se întâmplă de

când lumea și pământul. Ceea ce trebuie să facă politica statului este să îi ajute pe oameni să se mute în locurile viitorului.

Această analiză pare să acorde prea puțină atenție realității de pe teren. După cum știm, aceleași motive care determină dezvoltarea aglomerărilor industriale le fac pe acestea să se destrame rapid. Teoretic, reacția firească la această destrămare la scară mare ar trebui să fie plecarea oamenilor, dar, după cum am văzut deja, aceștia nu pleacă. Cel puțin nu suficient de repede. În schimb, când districtul le-a fost lovit de șocul Chinei, s-au căsătorit mai puține persoane, mai puțină lume a făcut copii și, dintre copiii născuți, mai mulți s-au născut în afara căsătoriei. Tinerii – și mai ales, bărbații tineri albi – au absolvit în număr mai mic colegiul. „Morțile din disperare“ din cauza drogurilor și a intoxicării cu alcool, precum și sinuciderile au crescut exploziv. Toate acestea reprezintă simptome ale unei deznădejdi specifice odinioară comunităților de afro-americieni prost plătiți din centrele orașelor din Statele Unite, însă acum se manifestă în suburbiile de albi și în orașele industriale de-a lungul Coastei de Est și din Vestul Mijlociu. Multe din prejudiciile suferite sunt ireversibile, cel puțin pe termen scurt. Cei care s-au retras de la școală, toxicomanii și alcoolicii, precum și copiii care cresc fără tată sau fără mamă și-au pierdut o parte din viitor. Definitiv.

MERITĂ COMERȚUL TOATE ASTEA?

Donald Trump a hotărât că soluția la efectul negativ al comerțului o reprezintă tarifele. A întâmpinat cu bucurie un război comercial. Acesta a debutat în primele luni ale lui 2018 cu noi tarife la aluminiu și oțel. Pe urmă Trump a menționat suma de 50 de miliarde de dolari în tarife pe bunurile chinezești, iar apoi, când China a ripostat, a propus încă 100 de miliarde de dolari.

Bursa de valori s-a prăbușit la aflarea veștii, însă instinctul primar că ar trebui să ne închidem economia și, mai ales, să ne apărăm de China era împărțit de mulți americani de ambele orientări.

Între timp, economiștii săreau ca arși. Ei au evocat spectrul „celui mai rău tarif posibil“, Legea Smoot-Hawley privind tarifele, care a grăbit un război comercial

mondial în 1930 prin impunerea de tarife la 20 000 de bunuri importate în Statele Unite. Legea Smoot-Hawley a coincis cu începutul Marii Crize economice și, chiar dacă poate că a provocat-o sau poate că nu, cu siguranță că le-a creat tarifelor vijelioase o reputație proastă.

Ideea că mai mult comerț (ținând cont de împrejurări) este ceva bun este adânc impregnată în toți cei care au studiat pentru un doctorat în economie. În mai 1930, peste 1 000 de economiști semnaseră o scrisoare prin care îl rugau pe președintele Hoover să se opună proiectului de lege Smoot-Hawley. Însă economiștii mai știu ceva, dar au tendința de a nu le spune și celorlalți: câștigurile totale din comerț, pentru o economie mare precum este cea a Statelor Unite, sunt, de fapt, destul de mici din punct de vedere cantitativ. Adevărul este că, dacă SUA s-ar întoarce la autarhie totală și nu ar face comerț cu nimeni, ar fi mai săracă. Însă nu cu foarte mult mai săracă.

Arnaud Costinot și colaboratorul său de lungă durată Andrés Rodríguez-Clare au reușit să se transforme în proscrișii comunității economiștilor specializați în comerț pentru că au susținut acest lucru. În martie 2018 aceștia au publicat un nou articol de actualitate, „Profiturile SUA de pe urma comerțului“, care conținea următorul prim paragraf profetic:

Circa 8 cenți din fiecare dolar cheltuit în Statele Unite se duc pe importuri.

Ce ar fi dacă, din cauza unui zid sau a unei alte intervenții politice extreme, bunurile respective ar rămâne de cealaltă parte a graniței SUA? Cât de mult ar fi dispuși consumatorii din SUA să plătească pentru a împiedica să aibă loc o asemenea schimbare ipotetică de politică? Răspunsul la această întrebare reprezintă cât le-ar afecta autarhia bunăstarea sau, în mod echivalent, cât le-ar îmbunătăți comerțul bunăstarea.

Acest articol are la bază o serie de cercetări pe care autorii le-au efectuat de-a lungul a câțiva ani, și împreună, și cu alții, precum și decenii întregi de cercetare în domeniul comerțului. Ideea de bază constă în faptul că profitul obținut din comerț depinde în principal de două lucruri: cât de mult importăm și cât de mult sunt influențate aceste importuri de tarif, de cheltuielile de transport și de alte costuri legate de tranzacționarea la nivel internațional. Dacă nu importăm nimic, este clar că nu contează dacă construim un zid și oprim importurile. În al doilea rând, chiar dacă importăm mult, dacă încetăm să importăm când cresc prețurile la import chiar și foarte puțin, pentru că devine puțin mai scump să aduci aici

produse, aceasta trebuie să însemne că avem multe bunuri similare pe plan intern și astfel valoarea importurilor nu este chiar atât de mare.

CALCULAREA PROFITURILOR DIN COMERȚ: O PARANTEZĂ PUȚIN MAI TEHNICĂ

Pornind de la această idee, putem să calculăm profitul rezultat din comerț. Dacă Statele Unite ar importa numai banane și ar produce mere, ar fi destul de simplu. Am putea să luăm în calcul cât reprezintă bananele din consum și măsura în care consumatorii ar fi dispuși să înlocuiască merele și bananele unele cu altele dacă s-ar schimba prețurile la banane și la mere. (Acestea sunt ceea ce economiștii numesc elasticități în funcție de preț.) De fapt, Statele Unite importă 8 500 de categorii de produse, deci, pentru a face corect acest calcul, ar trebui să cunoaștem elasticitatea în funcție de preț a tuturor produselor și a prețului tuturor celorlalte produse din toată lumea – mere și banane, mașini japoneze și soia din SUA, cafea din Costa Rica și maiouri chinezești – ceea ce face nefezabil acest mod de abordare.

Însă, de fapt, nu este nevoie să luăm fiecare produs în parte. Putem să obținem un răspuns destul de apropiat de adevăr presupunând că toate importurile constituie un bun unic și nedivizat, care fie este consumat în mod direct (importurile reprezintă 8% din consumul din SUA), fie este folosit ca o componentă la producția din SUA (alte 3,4% din consum).

Pentru a afla profiturile totale rezultate din comerț trebuie să știm cât de sensibile ne sunt importurile la cheltuielile legate de comerț. Dacă acestea sunt foarte sensibile, înseamnă că ne este ușor să înlocuim ceea ce importăm cu lucruri pe care le producem la nivel național și că nu merită să facem comerț cu alte țări. Dacă, pe de altă parte, valoarea rămâne aceeași chiar dacă se schimbă costurile, asta înseamnă că ne place foarte mult ceea ce cumpărăm din străinătate și comerțul ne sporește foarte mult bunăstarea. Există un element de nesiguranță în acest raționament, pentru că vorbim, de fapt, despre un bun care nu există, despre o sumă de mii de produse extrem de diferite între ele. Astfel autorii prezintă rezultatele pentru o serie de cazuri, pornind de la scenariul potrivit căruia bunurile comercializate pot fi înlocuite foarte ușor cu bunuri locale (ceea

ce duce la un profit din comerț de 1% din PIB) și ajungând la scenariul potrivit căruia este foarte greu să le înlocuiești (ceea ce duce la un profit estimat la 4% din PIB).

MĂRIMEA CONTEAZĂ

Estimarea preferată a lui Costinot și a lui Rodríguez-Clare este că profitul din comerț reprezintă circa 2,5% din PIB. Nu este chiar așa de mult. Economia SUA a crescut cu 2,3% în 2017, deci un an de creștere rezonabilă ar putea compensa aruncarea economiei SUA în autarhie completă, perpetuu! Au greșit cu ceva în calculele pe care le-au făcut? Ar putea cineva să conteste multe amănunte, însă amploarea trebuie să fie corectă. Simplu spus, în ciuda deschiderii față de comerț, partea de importuri a SUA (8%) reprezintă una dintre cele mai scăzute din lume. Deci profitul SUA din comerțul internațional nu poate să fie prea mare. Belgia, o mică economie deschisă, are o pondere de importuri de peste 30%, deci acolo comerțul contează mult mai mult.

Nu este de mirare. Economia SUA este foarte mare și foarte variată, deci este capabilă să producă mult din ceea ce se consumă acolo. În plus, o mare parte din consum o reprezintă serviciile (de toate, de la servicii bancare până la curățenia în case) care nu sunt comercializate, de obicei, la nivel internațional (încă). Chiar și consumul bunurilor produse implică o parte semnificativă de servicii furnizate la nivel intern. Când cumpărăm un iPhone asamblat în China, plătim și pentru designul realizat în SUA, și pentru reclama și promovarea din țară. Telefonul se vinde în magazine strălucitoare Apple, construite de firme locale și unde sunt angajați iubitori locali de tehnologie.

Nu ar trebui însă să ne lăsăm ademeniți de exemplul SUA. Marile economii, precum Statele Unite și China, au personalul calificat și capitalul necesar ca să producă majoritatea lucrurilor la un nivel foarte înalt de eficiență undeva în țară. În plus, piețele lor interne sunt suficient de mari ca să absoarbă producția din multe fabrici din multe sectoare care funcționează la o scară corespunzătoare. Acestea ar pierde relativ puțin dacă nu ar face comerț.

Comerțul internațional este mult mai important pentru țările mai mici și mai

sărace, precum cele din Africa, Asia de Sud-Est sau din Europa de Sud-Est. Există puțin personal calificat și puțin capital, iar cererea națională de oțel sau de mașini nu poate să fie suficient de mare, ținând cont de faptul că veniturile sunt mici și populația este mică, pentru a putea sprijini producția la scară mare. Din păcate, tocmai țările respective se confruntă cu cele mai mari piedici ca să devină jucători pe piața internațională.

Însă pentru țările în curs de dezvoltare mai mari, precum India, China, Nigeria sau Indonezia, o problemă mai mare o constituie adesea integrarea la nivel național. Multe țări în curs de dezvoltare suferă din cauza lipsei de relaționare internă. Aproape un miliard de oameni la nivel mondial locuiesc la o distanță de peste 1,5 kilometri de o șosea asfaltată (o treime dintre ei sunt în India) și departe de o linie de cale ferată. La asta contribuie uneori și politica internă. China are șosele excelente, însă provinciile chineze au descoperit modalități de a descuraja firmele locale să importe bunuri din restul țării. Și până recent, când au fost introduse în India impozitele unitare asupra bunurilor și a serviciilor, fiecare stat avea dreptul să își stabilească propriile impozite și folosea adesea această putere pentru a-i favoriza pe producătorii locali.

MIC înseamnă FRUMOS?

Dar poate că ideea în sine de avantaj relativ este supraevaluată și chiar și țările mici pot trăi în autarhie. Sau, urmând și mai mult același raționament, poate că fiecare comunitate poate să învețe să-și producă cele necesare.

Această idee are o origine veche și cu faimă oarecum proastă. În timpul Marelui Salt Înainte din China, președintele Mao a susținut, printre altele, că își puteau propune ca industrializarea să aibă loc în toate satele și că se putea produce oțel în furnale din fundul curții. Proiectul a eșuat deplorabil, însă abia după ce țărani și-au topit oalele și tigăile și fierul de plug ca să respecte dorința președintelui și și-au pierdut timpul producând oțel, timp în care ogoarele au rămas necultivate, iar recoltele s-au stricat neculese. Mulți cred că asta ar fi dus la Marea Foamete din China din anii 1958–1960, când au murit mai mult de 30 de milioane de oameni.

Ideea de comunități rurale independente din punct de vedere economic a reprezentat și elementul central al filosofiei economice a lui Gandhi. Viziunea lui legată de o societate îmbrăcată în țesături lucrate în casă și care se hrănește în principal cu ceea ce produce a avut un efect pe termen lung asupra politicii economice a Indiei în perioada de după proclamarea independenței. Până ca OMC să forțeze India să elimine această politică în 2002, 799 de bunuri, de la murături la stilouri, vopsele și multe articole de îmbrăcăminte erau rezervate pentru firme minuscule care se puteau înființa în sate.

Problema este, desigur, că ceea ce e mic nu e frumos. Este necesară o minimă amploare pentru ca firmele să poată angaja lucrători specializați sau să poată să folosească utilaje foarte eficiente. La începutul anilor 1980 mama lui Abhijit, Nirmala Banerjee, o economistă cu opinii preponderent de dreapta, a urmărit niște firme mici din Calcutta și din împrejurimile acesteia și a fost uluită de cât de ineficiente erau. Concluzia i-a fost confirmată de dovezi ulterioare. În India, firmele mici sunt mult mai puțin productive decât cele mai mari.

Însă firmele pot fi mari doar dacă și piața este mare. După cum scria Adam Smith în 1776: „Diviziunea muncii este limitată de mărimea pieței“. De aceea este prețios comerțul. Comunitățile izolate nu pot să aibă firme productive.

Într-adevăr, integrarea națională prin intermediul căii ferate a avut efecte transformatoare asupra multor economii. În India, între 1853 și 1930, administrația colonială britanică a supravegheat construirea a aproape 68 000 de kilometri de cale ferată. Înaintea căii ferate, mărfurile erau transportate de boi pe drumuri pline de praf și puteau parcurge cel mult 30 de kilometri pe zi. Căile ferate puteau să transporte aceleași bunuri parcurgând aproape 650 de kilometri pe zi, la un cost mult mai scăzut și cu un risc mai mic de deteriorare. Au fost conectate zonele din interior care erau aproape izolate de restul țării. Rețeaua de cale ferată a redus simțitor cheltuielile comerciale. Cheltuielile de transport per kilometru parcurs erau aproape de două ori și jumătate mai mari pe șosele decât pe căile ferate. Iar locurile legate între ele de căile ferate au început să facă mai mult comerț și au devenit mai bogate; valoarea producției agricole a crescut cu 16% mai repede în districtele care aveau o linie de cale ferată comparativ cu cele care nu aveau nici una.

Și Statele Unite au fost o țară mare integrată printr-o rețea vastă de căi ferate cam în aceeași perioadă. Deși este controversat rolul jucat de căile ferate în dezvoltarea economiei SUA, un studiu recent sugerează că valoarea terenului

agricol ar fi fost cu 64% mai scăzută în lipsa construirii căii ferate. Aceste prețuri imobiliare reprezintă tot profitul pe care îl așteptau fermierii ca urmare a legăturilor mai bune cu alte districte. Iar profitul a provenit în mare parte din posibilitatea ca fiecare regiune să se specializeze în ceea ce se pricepea. Între 1890 și 1997, agricultura a devenit tot mai specializată la nivel local. Fermierii au ales tot mai mult cultura pentru care era cel mai potrivit fiecare câmp în parte (datorită climei, solului etc.), ceea ce a condus la mari câștiguri în productivitatea agricolă și de venituri în general.

Și slaba integrare pe plan intern face economiile lente, eliminând câștigurile din comerțul internațional pentru bărbații și femeile de rând sau transformându-le chiar în pagube. Șoselele proaste îi împiedică pe oameni să se angajeze la oraș. În India, drumurile neasfaltate care leagă satele de șoselele principale s-au dovedit că îi împiedică pe locuitorii satelor să își găsească slujbe neagricole în afara propriilor sate. Drumurile cu hârtoape cresc atât de mult prețul bunurilor încât consumatorii din satele îndepărtate aproape că nu beneficiază deloc de pe urma comerțului internațional. În Nigeria și Ethiopia, până să ajungă bunurile importate în satele respective, dacă ajung vreodată, acestea costă exorbitant. Transportul prost, și pentru părțile componente, și pentru produsele finite, afectează avantajele de cost ale forței de muncă ieftine. Legăturile interne trebuie să se îmbunătățească pentru ca integrarea internațională să fie benefică.

NU ÎNCEPEȚI RĂZBOIUL ĂLA COMERCIAL

Exemplele și analizele din capitolul de față provin din cercetări de ultimă oră realizate de cele mai apreciate departamente de studii economice, însă concluziile principale par să ne pună în dezacord cu decenii întregi de înțelepciune tradițională. În timp ce orice student la științe economice învață că există foarte multe câștiguri totale din comerț și că toată lumea ar putea fi ajutată să o ducă mai bine dacă am putea să redistribuim câștigurile respective, cele trei învățăminte principale din capitolul de față sunt în mod sigur mai puțin roz.

În primul rând, câștigurile din comerțul internațional sunt destul de mici pentru o economie mare, precum este cea a Statelor Unite. În al doilea rând, deși câștigurile pot fi mult mai mari pentru țări mai mici și mai sărace, totuși nu

există o rețetă miraculoasă. Întocmai după cum am observat în capitolul dedicat migrației că deschiderea largă a granițelor nu ar fi suficientă pentru a-i face pe toți să se mute, eliminarea barierelor comerciale nu este suficientă pentru a ne asigura că noi țări pot participa la petrecere. A declara că este liber comerțul nu reprezintă un remediu miraculos pentru dezvoltare (nici măcar pentru comerț). În al treilea rând, redistribuția câștigurilor provenite din comerț s-a dovedit extrem de înșelătoare, iar oamenii afectați în mod negativ de comerț au suferit și continuă să sufere foarte mult.

Schimbul de bunuri, de oameni, de idei și de culturi, toate luate împreună, au făcut lumea mult mai bogată. Cei suficient de norocoși încât să se afle la locul potrivit la momentul potrivit, cu aptitudinile potrivite și cu ideile potrivite, s-au îmbogățit, uneori în mod fabulos, profitând de ocazia de a-și valorifica calitățile speciale la scară mondială. Pentru restul a fost o experiență combinată. S-au pierdut locuri de muncă și acestea nu au mai fost înlocuite cu altele. Veniturile în creștere au suportat costul a noi locuri de muncă – de bucătari și șoferi, grădinari și dădace –, însă comerțul a dat naștere și la o lume mai volatilă în care locurile de muncă dispar brusc ca să reapară la o distanță de 1 500 de kilometri. Câștigurile și pagubele au ajuns să fie distribuite foarte inegal și este clar că încep să se întoarcă precum un bumerang; împreună cu migrația, acestea ne caracterizează discursul politic.

Deci ajută tarifele protecționiste? Nu. Reintroducerea tarifelor acum nu îi va ajuta pe majoritatea americanilor. Motivul este simplu: unul dintre principalele noastre argumente de până acum este că trebuie să ne facem probleme cu privire la tranziții. Mulți dintre cei afectați de șocul Chinei nu și-au revenit cu adevărat niciodată pentru că economia lentă a însemnat că nu s-au putut muta în alte domenii sau regiuni ca să se pună din nou pe picioare, iar resursele nu s-au putut deplasa la ei.

Însă blocarea comerțului cu China acum sigur va crea o nouă serie de victime și mulți dintre noii perdanți se vor afla în districte despre care nu am aflat nimic până acum din simplul motiv că o duc foarte bine. Într-adevăr, dintre cele 128 de produse pentru care China a anunțat tarife la 22 martie și 2 aprilie 2018 majoritatea erau agricole: m.p.p. (mere, pere și carne de porc), nu electronice. Exporturile SUA din agricultură au crescut constant în ultimele câteva decenii (de la 56 de miliarde de dolari în 1995 la 140 de miliarde de dolari în 2017). Astăzi se exportă o cincime din producția agricolă a SUA. Iar destinația celor mai multe exporturi este Asia de Est. Numai China cumpără 16% din exporturile

agricole ale SUA.

Primul efect al unui război comercial cu China este astfel posibil să fie pierderea de locuri de muncă în agricultură și în industriile care o susțin. Departamentul Agriculturii al SUA estimează că în 2016 exporturile agricole au asigurat peste un milion de locuri de muncă în Statele Unite, dintre care aproape trei sferturi în sectorul neagricol. Cele cinci state cu cea mai mare parte din locurile de muncă în domeniul agricol sunt California, Iowa, Louisiana, Alabama și Florida. Exact din aceleași motive, pentru care cei care și-au pierdut locurile de muncă din producția de bunuri în Pennsylvania nu au putut să își găsească alte locuri de muncă aproape de casă, aceste slujbe din agricultură nu vor fi înlocuite cu locuri de muncă în producția de bunuri în zonă. Și știm din ceea ce am văzut în capitolul de față și în cel anterior că exact cum muncitorii din sectorul producției de bunuri nu s-au mutat după ce și-au pierdut slujbele, la fel și muncitorii de la ferme probabil că nu s-ar muta. Statele Alabama și Louisiana sunt două dintre cele mai sărace din Statele Unite, iar un război comercial le-ar arunca în fața pericolului.

Pentru Statele Unite, un război comercial nu ar fi sfârșitul lumii așa cum o știm. Însă, deși ar putea salva multe locuri de muncă din siderurgie, probabil că ar cauza noi mari pagube altora. Economia SUA o va duce bine. Nu se va întâmpla însă același lucru și cu sute de mii de oameni.

DACĂ NU TARIFE, ATUNCI CE?RELAXAȚI MOBILITATEA, ACCEPTAȚI IMOBILITATEA

Cum problema principală provocată de comerț este faptul că acesta creează mult mai mulți perdanți decât o sugerează teoria Stolper-Samuelson, se pare că soluția ar trebui să presupună fie reducerea numărului de perdanți prin ajutarea acestora să se mute sau să își schimbe locul de muncă, fie găsirea unei modalități mai bune de a-i despăgubi.

Un avantaj colateral al efectului negativ al concentrării comerțului este că știm unde să căutăm victimele. De ce nu s-ar acorda anumite ajutoare direct muncitorilor din industriile care au avut de suferit în urma șocului Chinei? De

fapt, aceasta a fost ideea care a stat la baza Programului de Asistență pentru Acomodarea la Comerț.

Programul AAC plătește pentru formare profesională (până la 10 000 de dolari pe an) și muncitorii astfel formați primesc ajutoare de șomaj până la trei ani, tocmai ca să aibă ceva timp ca să se pună pe picioare. Singura problemă, după părerea noastră, este faptul că programul a rămas foarte redus.

În mod trist, asta nu s-a întâmplat din cauză că AAC a fost o idee inefficientă; a fost doar extrem de slab finanțată. Ca să se înscrie în program, muncitorul trebuie să depună o cerere la Departamentul Muncii. Apoi dosarul muncitorului este repartizat unui asistent social, care trebuie să stabilească dacă în cazul respectiv fosta firmă a muncitorului a fost desființată ca urmare a concurenței cauzate de importuri, de externalizarea atribuțiilor sau din cauza efectelor în lanț ale problemelor cauzate de comerț ale altor companii care fie cumpărau de la firma respectivă, fie îi vindeau acesteia.

Această decizie presupune o analiză complexă, iar unii asistenți sociali sunt mult mai dornici decât alții să decidă în favoarea muncitorului și să îi acorde ajutorul respectiv. Într-un studiu se susține că repartizarea unei cereri unui anumit asistent social, și astfel posibila decizie, este mai mult sau mai puțin întâmplătoare. Folosind o bază de date de 300 000 de cereri, studiul compară muncitorii repartizați unor asistenți sociali mai mult sau mai puțin indulgenți. Muncitorii repartizați la asistenți sociali mai îngăduitori au mai multe șanse să primească ajutorul AAC și, prin urmare, să fie pregătiți profesional, să treacă în alt sector și să câștige mai mulți bani. În general, muncitorii care au fost acceptați în AAC au fost nevoiți la început să se descurce și fără câștiguri de 10 000 de dolari (pentru că nu puteau lucra pe durata cursurilor de formare), iar guvernul a cheltuit ceva pe formarea lor profesională, însă în următorii zece ani muncitorul care a beneficiat de reformare profesională a câștigat cu 50 000 de dolari mai mult decât cel care nu a beneficiat de asemenea cursuri. A durat zece ani ca nivelul salarial al muncitorilor pregătiți și al celor nepregătiți să ajungă la egalitate. Deci a fost o investiție bună pentru ei, deși nu și-ar fi putut-o permite fără sprijin din partea statului, pentru că le-ar fi fost foarte greu să obțină un împrumut de la bancă în acest scop.

Deci de ce a fost slab finanțat și prost folosit un program atât de eficient precum AAC? În parte pentru că nici factorii de decizie, nici publicul nu au știut că a fost benefic până să apară studiul respectiv, destul de recent. Asta probabil că

reflectă lipsa de interes față de acest tip de politici în rândul economiștilor din domeniul comerțului. De asemenea, economiștilor nu le plac programele care se bazează atât de mult pe aprecieri subiective; se tem de eventuale abuzuri. La nivel politic, cheltuirea unor mari sume de bani pe acomodarea la comerț ar fi demonstrat și mai clar faptul că aceste cheltuieli sunt, de fapt, mari, iar acest lucru nu ar fi fost plăcut.

O cale firească este, astfel, extinderea unui program precum AAC, făcându-l și mai generos pentru oameni, și mai ușor de acordat. De exemplu, programul AAC regândit ar putea urma modelul legii GI, plătindu-i mai mult pe cei care sunt „veterani” ai unui șoc comercial pentru a o putea lua de la capăt cu studiile. Legea GI cuprinde beneficii de studii de până la 36 de luni, plătește integral taxele la școlile publice și până la 1 994 de dolari din taxa pentru studenții cu program întreg (și o proporție corespunzătoare pentru studenții cu program parțial), precum și stipendii pentru locuințe. Noul AAC ar putea să cuprindă ceva asemănător, combinat cu ajutor de șomaj pe perioada în care persoana respectivă își urmează studiile. Și, cum știm că există efecte puternice pe piața locală rezultate în urma întreruperilor comerțului, AAC ar putea să fie mai generos în regiuni cunoscute că au fost deosebit de afectate de șocurile comerțului, ca să se evite aruncarea piețelor afectate într-o spirală descendentă.

La un mod mai general, multe dintre greutățile provocate de comerț sunt legate de lipsa de mobilitate atât a oamenilor, cât și a resurselor. Libera circulație a bunurilor dintr-o țară în alta nu este egalată de circulația din interiorul țărilor. Toate soluțiile despre care am discutat la sfârșitul Capitolului 2 pentru stimularea migrației pe plan național și pentru integrarea unitară a celor care se mută (subvenții, locuințe, asigurări, ajutoare pentru îngrijirea copiilor etc.) ar ajuta la acomodarea la șocurile comerțului.

Însă este clar și faptul că mobilitatea, determinată de AAC sau nu, nu este soluția ideală pentru toți muncitorii. S-ar putea ca unii să nu vrea sau să nu fie în stare să învețe altă profesie; alții s-ar putea să nu poată să își schimbe ocupația, mai ales dacă asta implică o mutare. Asta este valabil mai ales în cazul muncitorilor mai în vârstă. Pentru aceștia, reconversia profesională ar fi dificilă și ar avea mai puține șanse după terminarea cursurilor să își găsească un alt loc de muncă. Într-adevăr, potrivit unui studiu, în urma concedierilor colective lucrătorilor mai în vârstă le este foarte greu să își găsească de lucru. După o perioadă între doi și patru ani de la pierderea locurilor de muncă, bărbații și femeile supuși unei concedieri colective la vârsta de 55 de ani aveau cu cel puțin 20% mai multe

șanse să fie șomeri decât cei suficient de norocoși ca să nu își piardă slujbele la 55 de ani. Acest gen de pierdere a locului de muncă are un efect de durată și asupra lucrătorilor mai tineri, însă impactul nu este nicidecum la fel de puternic.

Lucrătorii mai în vârstă care sunt concediați sunt, de obicei, și cei care și-au petrecut o mare parte din carieră la un singur loc de muncă. Munca pe care o desfășoară le dă acestora un sentiment de mândrie și de identitate și le definește locul pe care îl ocupă în propriile comunități. Este greu să îi despăgubești invitându-i să învețe să facă ceva complet diferit.

Și atunci de ce să nu se ofere subvenții pentru firmele afectate negativ de comerț (mai ales cele amplasate în regiunile cele mai lovite) cu condiția ca acestea să angajeze în continuare muncitori mai în vârstă? Larry Summers (șeful Consiliului Economic Național între 2009 și 2012) și Edward Glaeser au susținut de curând reducerea impozitului pe salarii în anumite zone. Însă s-ar putea ca reducerea impozitului să nu fie suficientă pentru a convinge o firmă să își țină salariații dacă a devenit necompetitivă. Stabilind și mai clar domeniul de activitate și zonele și limitând programul la muncitorii deja angajați și cu vârste cuprinse între 55 și 62 de ani (când își pot depune dosarele de pensionare), ar fi posibil să se cheltuiască mult mai mulți bani pe fiecare persoană în parte, despăgubind poate firma mai mult decât pentru cheltuielile cu fiecare angajat cu normă întreagă, dacă se dovedește necesar. Asta nu ar salva toate firmele, însă ar putea să mențină un număr mare de locuri de muncă acolo unde este cel mai necesar, să împiedice destrămarea comunităților și să contribuie la tranziția inevitabil de lungă spre o nouă direcție. Modul corect în care ar trebui să fie suportate aceste cheltuieli este folosirea veniturilor fiscale. În măsura în care beneficiem cu toții de pe urma comerțului, ar trebui să contribuim cu toții la cheltuieli. Nu este logic să le ceri agricultorilor să își piardă slujbele doar ca să și le păstreze oțelarii pe ale lor, lucrare pe care îl fac tarifele.

Desigur că această propunere nu este lipsită de probleme practice. Ar trebui identificate firmele afectate și sigur ar exista presiuni și încercări de sustragere de la reguli. Propunerea ar putea fi considerată drept o formă de protecție a comerțului și că ar încălca regulile OMC. Însă toate aceste probleme s-ar putea rezolva. Principiul identificării de firme care au fost afectate de șocurile comerțului este deja acceptat de programul AAC, care a creat un mecanism de rezolvare a cererilor. Pentru a evita etichetarea drept protecționism comercial, reglementarea ar putea fi extinsă asupra locurilor de muncă pierdute ca urmare a perturbărilor tehnologice.

Concluzia principală este că trebuie să ne ocupăm de suferința care însoțește nevoia de schimbare, de mutare, de modificare a modului în care înțelege fiecare ce înseamnă un trai bun și o slujbă bună. Economiiștii și factorii de decizie politică au fost luați prin surprindere de reacția ostilă față de liberul schimb, deși știau de mult că probabil, în mod colectiv, muncitorii aveau să aibă de suferit de pe urma comerțului în țările bogate și să beneficieze de pe urma acestuia în țările sărace. Motivul este faptul că au considerat de la sine înțeles că muncitorii o să fie în stare să își schimbe locul de muncă sau o să se mute în altă localitate, ori ambele, iar dacă nu puteau să o facă, atunci ei erau de vină. Această convingere a influențat politica socială și a declanșat conflictul dintre „perdanți” și restul la care asistăm în ziua de astăzi.

Capitolul 4. CE NE PLACE, CE NE DORIM ȘI DE CE AVEM NEVOIE

Exprimarea tot mai fățișă a ostilității nedisimulate față de oamenii de altă rasă, religie, etnie și chiar de alt sex a devenit ingredientul de bază al conducătorilor populiști din întreaga lume. Din Statele Unite și până în Ungaria, din Italia până în India, liderii care nu oferă decât rasism și/sau bigotism ca platformă politică devin o trăsătură caracteristică a peisajului politic, o forță care influențează alegerile și strategiile politice. În Statele Unite, în 2016, gradul în care o persoană era considerată ca fiind profund albă a reprezentat unul dintre factorii predictibili de susținere a lui Donald Trump în rândul republicanilor, mult mai mult decât, de exemplu, neliniștea economică.

Vocabularul agresiv pe care îl folosesc zilnic conducătorii noștri validează exprimarea în public a unor opinii pe care probabil că unii le aveau deja, dar care erau rar exprimate sau puse în practică. Ca exemplu de rasism cotidian, o femeie albă dintr-un supermarket din SUA a chemat poliția reclamând o femeie de culoare pe care o suspecta, în urma unei convorbiri telefonice pe care o auzise fără să vrea, că încerca să vândă cupoane – după care a exclamat într-un mod destul de grăitor: „O să construim noi zidul ăla“. Aparent, comentariul nu avea sens: învinuita avea cetățenie americană și locul acesteia era de aceeași parte a ipoteticului zid ca și femeia albă care o critica.

Dar desigur că știm cu toții ce a vrut să spună. Își exprima preferința față de o societate fără oameni diferiți de ea, în care zidul metonimic al președintelui Trump ar despărți rasele. De aceea a devenit zidul un asemenea punct nevralgic în politica americană, o imagine pentru ceea ce visează o parte și pentru ceea ce se teme cealaltă parte.

Preferințele, la un anumit nivel, sunt ceea ce sunt. Economiiștii fac distincția clară între preferințe și convingeri. Preferințele indică dacă apreciem mai mult o prăjitură sau biscuiții, marea sau muntele, oamenii de culoare sau albi. Nu când nu cunoaștem meritele fiecăruia și putem astfel să fim influențați de informații, ci când cunoaștem tot ce am putea să știm. Oamenii pot avea convingeri greșite, dar nu pot avea preferințe greșite – doamna de la supermarket poate să susțină

sus și tare că nu este obligată să se comporte logic. Însă merită să încercăm să înțelegem de ce oamenii au asemenea opinii înainte de a ne cufunda și mai adânc în mocirla rasismului, mai ales pentru că este imposibil să ne gândim la alegerile de strategie pe care le vom combate în cartea de față fără să înțelegem ce reprezintă aceste preferințe și de unde provin. Când discutăm despre limitele creșterii economice, despre greutățile inegalității sau despre costurile și avantajele protecției mediului, nu putem să evităm să ne ocupăm de diferența dintre ceea ce le trebuie oamenilor și ceea ce vor și despre cum ar trebui să evalueze societatea în ansamblu dorințele acestora.

Din păcate, economia tradițională nu prea are cu ce să ne ajute în această privință. Atitudinea din economia convențională a fost până acum mai degrabă de tolerare a părerilor și opiniilor oamenilor; poate că nu le împărtășim, dar cine suntem noi să le judecăm? Putem să prezentăm sus și tare faptele, ca să ne asigurăm că oamenii dețin informațiile potrivite, însă numai ei pot decide ce le place. Mai mult decât atât, există adesea speranța că piața o să se ocupe singură de problema bigotismului. Oamenii care întâmplător au preferințe meschine și pline de prejudecăți nu ar trebui să reziste pe piață, pentru că a fi tolerant reprezintă un comportament bun în afaceri. Să luăm, de exemplu, un cofetar care nu vrea să facă prăjituri pentru nunți între persoane de același sex. Acesta va avea de pierdut de pe urma tuturor nunților dintre persoane de același sex, de care se vor ocupa alți cofetari. Ceilalți vor face bani, iar el nu.

Numai că lucrurile nu merg întotdeauna așa. Cofetarii care nu vor să facă prăjituri pentru nunțile dintre persoane de același sex nu dau faliment, în parte pentru că aceștia își câștigă sprijin din partea persoanelor care gândesc ca ei. Bigotismul se poate dovedi a fi o afacere bună, cel puțin pentru unii, și pare să fie și o bună strategie. Drept urmare, în ultimii ani economia politică a fost nevoită să țină cont de preferințe și am făcut niște constatări utile despre cum am putea să ieșim din această harababură.

DE GUSTIBUS NON EST DISPUTANDUM?

În 1977, într-o lucrare celebră intitulată „De Gustibus Non Est Disputandum“ (tradus de obicei „Gusturile nu se discută“), Gary Becker și George Stigler,

laureați ai Premiului Nobel și fondatorii școlii de economie din Chicago, au susținut într-un mod convingător de ce ar trebui economiștii să evite să se complice încercând să înțeleagă ce stă la baza preferințelor.

Preferințele fac parte din ceea ce suntem, susțineau Becker și Stigler. Dacă, după ce trecem în revistă toate informațiile pe care le deținem, doi dintre noi încă se mai contrazic dacă vanilia este mai bună decât ciocolata sau dacă merită să salvăm urșii-polari, ar trebui să pornim de la prezumția că este ceva intrinsec nouă. Nu o toană sau o greșeală sau o reacție la presiunea socială, ci un raționament de care ținem cont și care reflectă ceea ce prețuim. Deși au recunoscut că acest lucru sigur nu este întotdeauna valabil, ei au susținut că acesta continuă să rămână cel mai bun punct de pornire ca să înțelegem de ce oamenii fac ceea ce fac.

Ne place oarecum ideea că alegerile oamenilor sunt coerente, în sensul că acestea sunt bine gândite, nu doar o serie de acțiuni întâmplătoare făcute după un moft. Este și condescendent, și prost gândit, după părerea noastră, să presupunem că oamenii trebuie să fi dat greș numai și numai pentru că noi poate că am fi procedat diferit. Și totuși societatea cenzurează tot timpul alegerile oamenilor, mai ales dacă aceștia sunt săraci, chipurile spre binele lor, de exemplu când le dăm de mâncare sau cupoane în loc de bani. Justificăm acest lucru pornind de la ideea că noi știm mai bine de ce au ei nevoie. Pentru a combate în parte această atitudine – doar în parte, pentru că nu negăm că există decizii greșite pe lume –, în cartea noastră *Poor Economics* ne-am străduit să demonstrăm că săracii fac adesea alegeri mai logice decât îi credem noi în stare. De exemplu, am relatat acolo povestea unui bărbat din Maroc. După ce ne-a convins povestindu-ne că el și familia sa chiar nu aveau de mâncare, ne-a arătat un televizor destul de mare cu antenă parabolică. Am fi putut să bănuim că televizorul reprezenta o achiziție făcută impulsiv, pe care o regretase ulterior. Însă ne-a spus cu totul altceva. „Televizorul este mai important decât mâncarea“, ne-a zis. Insistența sa ne-a făcut să îl întrebăm cum putea să fie adevărat acest lucru și, odată ce am deschis discuția, nu ne-a fost greu să înțelegem ce stătea la baza acestei preferințe. În sat nu prea aveai ce să faci și, cum nu se gândea să emigreze, nu era clar că o alimentație mai bună i-ar fi oferit ceva mai mult decât un stomac mai plin; era deja suficient de puternic ca să ducă la bun sfârșit puțina muncă disponibilă. Televizorul oferea o soluție la problema plictiselii în aceste sate îndepărtate în care adesea nu exista nici măcar o tarabă cu ceai ca să scape lumea de monotonia vieții cotidiene.

Marocanul a insistat foarte mult ca să ne convingă că preferința sa era logică. Acum, că avea televizor, orice bani în plus, ne-a spus de câteva ori, s-ar fi dus pe cumpărarea de mai multă mâncare. Acest lucru corespundea într-un tot cu părerea sa potrivit căreia televizoarele acoperă o nevoie mai mare decât mâncarea. Însă contrazice părerea instinctivă a majorității oamenilor și teoriile obișnuite din economie. Ținând cont de faptul că a cumpărat un televizor când nu aveau suficientă mâncare în casă, am presupune că orice bani în plus pe care ar fi pus mâna ar fi fost iroșiți chiar mai repede, de vreme ce era evident genul de persoană care cedează unor impulsuri iraționale. Acesta reprezintă argumentul de bază ca să nu le dăm bani săracilor. Și totuși o serie de studii recente din toată lumea, publicate după ce am susținut în cartea *Poor Economics* că omul știe ce face, au demonstrat că, atunci când oameni foarte săraci aleși la întâmplare primesc bani în plus din programe de la stat, aceștia cheltuiesc majoritatea sumei pe mâncare. Poate că după ce își cumpără televizorul, exact după cum a promis marocanul.

Deci am învățat ceva pentru că am fost dispuși să lăsăm deoparte neîncrederea și să avem încredere că oamenii știu ce vor. Însă Becker și Stigler vor să mergem și mai departe – să presupunem că preferințele sunt stabile, în sensul că nu sunt influențate de ceea ce se întâmplă în jurul nostru. Nici școlile, nici imboldul primit din partea părinților și a predicatorilor, nici lucrurile pe care le citim pe afișe sau pe numeroasele noastre ecrane, potrivit acestei opinii, nu ne schimbă adevăratele preferințe. Aceasta exclude respectarea normelor sociale și influențarea de către semenii, precum a ne face un tatuaj pentru că toată lumea are unul, purtarea unui batic pentru că așa doresc ceilalți, cumpărarea unei mașini care sare în ochi pentru că și vecinii noștri au câte una și așa mai departe.

Becker și Stigler erau prea buni în științele sociale ca să nu își dea seama că asta nu este valabil întotdeauna. Însă au considerat că este mai folositor să analizăm de ce o alegere aparent irațională ar putea de fapt să fie logică decât să evităm să ne gândim la eventuala logică și să o catalogăm drept o formă de isterie colectivă. Această opinie a avut o influență enormă; mulți, poate majoritatea economiștilor, au aderat la această idee de păstrare a ceea ce a devenit cunoscut drept preferințe obișnuite, adică preferințe care sunt coerente și stabile. De exemplu, cu mulți ani în urmă, Abhijit locuia în Manhattan și preda la Princeton și astfel călătorea adesea cu trenul. A observat că oamenii formau deseori cozi în anumite locuri de pe peron în așteptarea trenului, însă capătul din față al cozii nu era nicidecum aproape de ușa trenului. Era un moft.

O concluzie firească ar fi putut să fie că oamenii se luau unii după alții pentru că preferau să facă ce făceau ceilalți. Asta ar fi fost contrar ideii că preferințele sunt stabile, pentru că preferința lor față de un loc de pe peron, și nu față de altul, depindea de câți oameni se aflau acolo. Pentru a explica de ce oamenii participă la astfel de mofturi colective fără să presupunem pur și simplu că întâmplător le place să se comporte ca toți ceilalți, Abhijit a realizat următorul raționament. Să presupunem că oamenii bănuiesc că ceilalți știu ceva (poate că ușa trenului se va deschide într-un anumit loc). Atunci s-ar alătura mulțimii (probabil făcând abstracție de informațiile pe care le dețin ei înșiși și potrivit cărora este posibil ca trenul să se oprească în altă parte). Însă asta ar face și mai mare mulțimea și astfel următoarea persoană care vine ar vedea o mulțime și mai mare și ar fi și mai dispusă să creadă această informație utilă transmisă. S-ar putea ca nou-veniții să se alăture mulțimii din același motiv. Cu alte cuvinte, ceea ce pare să fie conformare ar putea să fie rezultatul unei decizii raționale luate de mai multe persoane care nu au nici un interes să se conformeze, ci care cred că s-ar putea ca ceilalți să dețină informații mai bune decât ei. L-a denumit „simplu model de comportament de turmă“.

Faptul că fiecare decizie în parte este logică nu face rezultatul să fie cel dorit. Comportamentul de turmă dă naștere unor cascade informaționale: informațiile care stau la baza deciziilor primelor persoane vor avea o influență foarte mare asupra a ceea ce cred toți ceilalți. Un experiment recent demonstrează bine forța primelor mișcări întâmplătoare de a da naștere unor cascade. Cercetătorii au lucrat cu un website care adună sfaturi despre restaurante și alte servicii. Utilizatorii postează comentarii, iar alți utilizatori votează pozitiv sau negativ. În cadrul experimentului, site-ul a ales în mod aleatoriu o mică parte dintre comentarii și le-a dat în mod artificial câte un vot pozitiv imediat după postarea acestora. De asemenea, a ales în mod aleatoriu o serie de comentarii cărora le-a acordat câte un vot negativ. Votul pozitiv a crescut în mod simțitor probabilitatea ca următorul utilizator să acorde la rândul lui un vot pozitiv cu 32%. După cinci luni, probabilitatea ca acele comentarii care primiseră în mod artificial un singur vot pozitiv la început să obțină un calificativ mare era mult mai mare decât pentru cele care primiseră un singur vot negativ. Influența acelui impuls inițial a continuat și a crescut, în ciuda faptului că postările fuseseră citite de un milion de ori.

Astfel, toanele nu diferă neapărat de paradigma preferințelor obișnuite. Chiar și când preferințele noastre nu depind în mod direct de ceea ce fac alții, comportamentul altora poate să transmită un semnal care ne modifică

convingerile și comportamentul. În lipsa unui motiv serios care să ne facă să credem altceva, aş putea să deduc din acţiunile celorlalţi că un tatuaj chiar este frumos, că dacă beau suc de banane am să slăbesc şi că mexicanul ăsta care pare inofensiv este, de fapt, în adâncul sufletului, un violator.

Dar cum putem să ne explicăm faptul că uneori oamenii fac lucruri care ştiu că nu sunt în propriul interes nemijlocit (de exemplu, să îşi facă un tatuaj care nu le place sau să linşeze un musulman, cu riscul de a fi arestaţi) doar pentru că le fac prietenii lor?

ACŢIUNE COLECTIVĂ

Rezultă că, așa cum toanele pot fi explicate logic prin preferințe obișnuite, la fel poate fi explicată și respectarea normelor sociale. Ideea de bază este că aceia care încalcă norma vor fi pedepsiți de restul comunității. Și același lucru se va întâmpla cu cei care nu îi pedepsesc pe contravenienți și cu cei care nu îi pedepsesc pe cei care nu îi pedepsesc pe cei care nu îi pedepsesc și așa mai departe. Una dintre marile realizări din domeniul teoriei jocurilor o reprezintă teorema populară, o demonstrație precisă a faptului că această argumentație poate fi făcută într-un mod coerent din punct de vedere logic și astfel ar putea să justifice de ce normele au o forță atât de mare.

Elinor Ostrom, prima (și până acum singura) femeie care a primit Premiul Nobel pentru Economie, și-a dedicat cariera găsirii de cazuri care ilustrează acest raționament. Multe dintre exemplele sale provin din comunități mici – producătorii de brânză din Elveția, exploatatorii de păduri din Nepal sau pescarii de pe coasta statului Maine ori din Sri Lanka – care trăiesc potrivit unor norme ce reglementează modul în care ar trebui să se comporte membrii comunității, norme respectate de toți.

În Alpi, de exemplu, producătorii elvețieni de brânză s-au bazat de-a lungul secolelor pe coproprietatea asupra unei pășuni pe care își pășteau vacile. Dacă nu ar fi existat o înțelegere la nivelul comunității, acest lucru ar fi putut să aibă consecințe dezastruoase. Terenul ar fi putut să fie folosit excesiv pentru pășunat, devenind sterp, pentru că nu aparținea nimănui și toată lumea putea să dorească

să își hrănească mai mult vitele, poate în detrimentul celorlalți. Însă existau câteva reguli clare cu privire la proprietarii de vite care puteau sau nu puteau să folosească pășunea comună, iar acele reguli erau respectate pentru că celor care le încălcau li se ridica dreptul de a pășuna pe viitor. Ținând cont de asta, a susținut Ostrom, proprietatea colectivă era, de fapt, mai bună pentru toți decât proprietatea privată. Împărțirea terenului în parcele mici, deținute fiecare de către altcineva, crește riscurile, pentru că există întotdeauna posibilitatea apariției vreunei boli care afectează iarba dintr-o anumită zonă restrânsă.

Acest tip de raționament explică și de ce în multe țări în curs de dezvoltare o parte din teren (de exemplu, pădurea de lângă sat) este deținută mereu în coproprietate. Cât timp terenul comun este folosit cu moderație, acesta reprezintă o resursă de ultimă instanță pentru sătenii ale căror planuri financiare întâmpină dificultăți; procurarea hranei din pădure sau vânzarea ierbii tăiate de pe terenul comun îi ajută să supraviețuiască. Introducerea proprietății private în aceste locuri, inspirată în general de economiștii care nu înțeleg logica contextului (și care iubesc proprietatea privată), a reprezentat adesea un dezastru.

Aceasta sugerează și un motiv egoist pentru care oamenii de la sat par adesea să se ajute la greu; probabil că o fac și pentru că se așteaptă să primească același ajutor când vor avea nevoie. Pedepsa care sprijină această normă constă în faptul că aceia care refuză să ajute nu vor beneficia de ajutorul comunității pe viitor.

Sistemele de ajutor reciproc sunt vulnerabile și se prăbușesc dacă unii dintre membrii comunității au oportunități în afara acesteia. Atunci riscul de a fi exclus nu mai este atât de înspăimântător, ceea ce ispitește la încălcarea obligațiilor. Așteptându-se la așa ceva, membrii comunității s-ar putea să fie mai puțin dispuși să ajute, ceea ce crește și mai mult tentația de încălcare a obligațiilor. Întregul sistem de ajutor reciproc poate să se destrame complet, afectându-i pe toți. Astfel, comunitatea este foarte atentă la comportamente care pot amenința normele comune și protejează împotriva acestor comportamente.

REAȚIE COLECTIVĂ

Economiștii au subliniat, în general, rolul pozitiv pe care îl joacă comunitățile. Însă normele nu sunt neapărat bune pentru simplul fapt că pot fi autoimpuse. Disciplina pe care o impun acestea ar putea fi îndreptată împotriva unei cauze reacționare, violente sau distructive. Într-o lucrare devenită clasică s-a demonstrat că și discriminarea rasială, și celebrul sistem indian al castelor se pot baza pe același raționament, chiar dacă, în realitate, nimănui nu îi pasă de rasă și de castă.

Să presupunem că nimeni nu dă, de fapt, doi bani pe caste, dar că toți cei care încalcă regulile castelor în relațiile sexuale sau matrimoniale sunt acuzați de metisare și sunt tratați ca niște paria, ceea ce înseamnă că nimeni nu se va căsători cu membri ai familiilor lor și că nimeni nu se va împrieteni și nu se va asocia cu ei. Și, în fine, să presupunem că oricine încalcă această normă și se căsătorește cu un paria devine, la rândul său, paria. Atunci, dacă lumea este suficient de modernă și chiar vrea să se căsătorească, acest lucru ar fi suficient ca să îi împiedice pe toți să încalce regula, oricât de arbitrară ar considera-o. Desigur că situația s-ar schimba dacă suficient de multă lume ar începe să încalce norma. Însă nu există nici o garanție că asta se va întâmpla vreodată.

Această idee este foarte bine ilustrată în Samskara, un minunat film indian din 1970, regizat de Pattabhi Rama Reddy, în care un brahmin (un membru al castei așa-zis celei mai înalte) devine „contaminat” pentru că s-a culcat cu o prostituată dintr-o castă inferioară. Când acesta moare pe neașteptate, nici un alt brahmin nu vrea să îl incinereze, de teamă să nu se contamineze venind în contact cu el. Trupul îi este lăsat să putrezească în public. Norma devine o denaturare a regulilor comunității tocmai pentru că însăși comunitatea este ținută de impunerea propriei etici.

DOCTOR ȘI SFÂNT

Această tensiune dintre comunitatea care impune și comunitatea care intimidează este veche de când lumea și pământul. Și se reflectă în tensiunea dintre statul care protejează individul și statul care subminează comunitatea, care se află în centrul luptei din diverse țări, precum Pakistan și Statele Unite. Lupta este îndreptată parțial împotriva birocratizării și a depersonalizării caracteristice

intervențiilor statului și urmărește, în parte, să păstreze dreptul comunității de a-și atinge obiectivele. Chiar dacă aceste obiective cuprind, după cum se întâmplă adesea, discriminarea celor de altă etnie sau cu alte preferințe sexuale, precum și impunerea de dictate religioase care vin în contradicție cu cele ale statului (predarea creaționismului, de exemplu).

În cadrul mișcării de eliberare națională din India, Gandhi a reprezentat ideea că noua națiune indiană ar trebui să se bazeze pe sate descentralizate și autonome, refugii de pace și înțelegere. „Viitorul Indiei se află în satele acesteia“, a scris el. Cel mai cunoscut opozant al său din cadrul mișcării a fost dr. B.R. Ambedkar, cel care avea în cele din urmă să redacteze constituția Indiei. Născut în casta cea mai de jos, fără să i se permită să intre în sala de clasă de la școala din localitate, acesta a fost atât de inteligent încât a reușit totuși să obțină două doctorate și o diplomă de licență în drept. El a descris satul indian, într-un mod rămas celebru, ca fiind „o cloacă de îngustime de orizont, o grotă de ignoranță, de limitare și de respect doar față de propria comunitate“. Pentru el, legea, statul, ca organ cu forță de coerciție, și constituția, care îi consfințește puterea, erau cei mai buni garanți ai drepturilor celor neprivilegiați față de tirania împotriva comunității a celor care dețineau puterea locală.

Povestea independenței Indiei reprezintă un succes rezonabil în ceea ce privește integrarea castelor. De exemplu, diferența dintre salariile celor din castele dezavantajate în mod tradițional și ale celorlalți a scăzut de la 35% în 1983 la 29% în 2004. Acest lucru nu pare foarte spectaculos, însă reprezintă mai mult decât îmbunătățirea diferenței salariale dintre negri și albi din Statele Unite în cursul unei perioade asemănătoare. Aceasta se datorează în parte strategiilor de acțiune afirmativă pe care le-a introdus Ambedkar și prin care grupurile discriminate de-a lungul istoriei au căpătat dreptul privilegiat de acces la instituții de învățământ, la slujbe la stat și la diverse funcții ocupate prin alegeri. A ajutat și la transformarea economică. Urbanizarea, prin care oamenii au devenit mai anonimi și mai puțin dependenți de rețelele din satele lor, a permis un mai mare amestec al castelor. Noile slujbe au diminuat importanța rețelelor din interiorul castelor în găsirea de locuri de muncă și au crescut stimulentele pentru tinerii din castele inferioare ca să se ducă la școală. În parte și comunitatea rurală poate că s-a dovedit mai puțin exclusivă decât se temuse Ambedkar. Satele s-au dovedit capabile de acțiuni colective care depășesc limitele dintre caste, de exemplu, când au adoptat educația primară universală și mesele gratuite la școală pentru toți copiii, indiferent de castă.

Asta nu înseamnă că s-a rezolvat problema castelor. La nivel local, ideile preconcepute legate de caste sunt în continuare vii și nevătămate. Într-un studiu efectuat în 565 de sate din 11 state indiene s-a constatat că, în ciuda interdicțiilor legale, a continuat să se practice o formă de discriminare în aproape 80% dintre acestea. În aproape jumătate dintre sate, daliții (membrii castelor inferioare) nu puteau să vândă lapte. În circa o treime dintre sate, aceștia nu puteau să vândă nici un fel de produse la piața locală, erau obligați să folosească tacâmuri diferite la restaurant și le era restricționat accesul la apă pentru irigarea terenurilor. În plus, pe măsură ce dispar formele tradiționale de discriminare, castele superioare reacționează cu violență și la amenințarea pe care consideră că o reprezintă progresul economic al castelor inferioare. În martie 2018, un tânăr dalit din statul Gujarat a fost ucis pentru că deținea și călărea un cal, lucru pe care au voie să îl facă, după câte se pare, doar castele superioare.

Lucrurile se complică odată cu apariția unui nou gen de conflicte; grupurile castelor se consideră acum unele pe altele ca fiind aproape egale, dar și ca posibili concurenți pentru putere și resurse. În politică există o tot mai mare polarizare pe caste în procesul de vot; o parte tot mai mare din voturile castelor superioare sunt în favoarea Partidului Bharatiya Janata (BJP), singurul partid care nu se dedică acțiunii afirmative. Alte partide s-au înființat ca să satisfacă nevoile specifice ale anumitor grupuri de caste. Această polarizare are consecințe. În Uttar Pradesh, statul cu cea mai mare populație din India, aspectul scenei politice s-a schimbat drastic între 1980 și 1996. Zonele dominate de castele de jos au votat tot mai mult cu cele două partide care reprezentau castele inferioare, în timp ce zonele dominate de castele superioare au continuat să voteze cu partidele care le reprezentau în mod tradițional. În aceeași perioadă a crescut simțitor corupția. Un număr tot mai mare de politicieni erau anchetați, unii dintre ei participând din nou la campaniile electorale (și câștigându-le) din închisoare. Abhijit și Rohini Pande au găsit o legătură între cele două: corupția a crescut cel mai mult în zonele în care fie castele superioare, fie cele inferioare reprezentau o majoritate covârșitoare. În zonele acelea, ca urmare a votului în funcție de castă, candidatul castei dominante era sigur că va câștiga, chiar și dacă era extrem de corupt, iar adversarul său nu era. Acest lucru nu s-a întâmplat deloc în zonele în care populația era relativ egală.

Totodată, importanța acordată loialității față de castă îi permite, de asemenea, comunității să își exercite controlul față de membrii săi, încălcând adesea în mod clar legea țării. De exemplu, panchayat-ele castelor (în esență, asociații locale ale castelor) s-au opus în mod activ dispozițiilor statului legate de sex și căsătorie în

numele tradiției. Într-un incident grotesc din statul Chattisgarh, o fată de 14 ani care fusese violată de un bărbat de 65 de ani a fost sfătuită de panchayat-ul castei locale să nu reclame incidentul la poliție. Când aceasta a insistat, a fost bătută cu sălbăticie de unii dintre oamenii în vârstă ai comunității, și bărbați, și femei. O comunitate puternică îi poate asupri pe membrii cei mai slabi ai acesteia (daliții ieri, astăzi tânăra), iar statul nu prea are puterea de a o împiedica, în parte pentru că majoritatea membrilor comunității consideră că este în propriul interes să mențină controlul asupra comunității. Atât timp cât se conformează, colectivitatea castei le oferă membrilor săi acces la o rețea de ajutor și bunăstare la nevoie și, chiar dacă latura sa brutală ascunsă ar putea să îi deranjeze din când în când, numai un bărbat sau o femeie curajoasă se poate pune cu întreaga comunitate.

„UN NEGRU ÎI CERE NAȚIUNII O SCHIMBARE“

Titlul acesta din 2018 din ziarul satiric The Onion ilustrează cât de uimitoare a fost candidatura lui Barack Obama la președinția Statelor Unite. Jocul de cuvinte*** sublinia contrastul dintre stereotipul negrului ca parazit (care cerșește niște mărunțiș) și Obama ca lider care îi inspiră pe oameni (cerând o schimbare culturală). Uităm cu ușurință că au trecut mai puțin de 45 de ani de la Marșul Libertății și până la alegerea primului președinte afro-american. S-au schimbat multe în relațiile interrasiale în anii de după mișcarea pentru drepturi civile, mult în bine. Acest lucru a făcut posibilă alegerea lui Obama, întocmai cum președintele și prim-ministrul Indiei din 2019 proveneau din fostele caste inferioare, ceva la fel de neimaginat în urmă cu 45 de ani.

Pe de altă parte, în vreme ce populația afro-americană de astăzi este mult mai bine pregătită decât era în 1965, diferența de venituri dintre bărbații albi și cei negri cu studii asemănătoare a crescut și a ajuns acum la 30%, mai mare decât cea dintre castele inferioare și celelalte caste din India. Americanii de culoare au rate de creștere considerabil mai scăzute de mobilitate în sus și rate mai mari de mobilitate în jos decât albi. Acest lucru sigur este legat de mult discutata discrepanță dintre numărul de încarcerări al bărbaților de culoare și toți ceilalți, dar are legătură și cu o constantă segregare în cartiere și în școli.

În ciuda faptului că bărbații albi nu par să aibă motive să se simtă amenințați financiar de afro-americani, există dovezi de exprimare crescândă (sau cel puțin mai deschisă) a sentimentelor rasiste în ultimii ani. Potrivit FBI, numărul infracțiunilor săvârșite din ură a crescut cu 17% în 2017. A fost al treilea an consecutiv în care a crescut numărul acestora. Au început să se înmulțească în 2015, după o lungă perioadă în care au stagnat ori s-au împuținat. Trei din cinci infracțiuni săvârșite din ură au vizat etnicitatea cuiva. Nouă candidați care s-au autodescriș ca supremațiști albi sau care aveau relații strânse cu supremațiștii albi s-au înscris la alegerile pentru Congres în 2018.

DE DATA ASTA ESTE ALTFEL

Povestea adevărată din Statele Unite de la alegerile din 2016 nu este însă neîncrederea în afro-americani, ci furia fățișă împotriva imigranților, care este mult mai profundă decât revolta pur economică.

Imigranții nu numai că „ne iau“ locurile de muncă; ei sunt „infractori și violatori“ care amenință însăși supraviețuirea albilor. Este interesant faptul că în Statele Unite cu cât trăiesc mai puțini imigranți într-un stat, cu atât sunt aceștia simpatizați mai puțin. Aproape jumătate dintre locuitorii din state fără aproape nici un imigrant – precum Wyoming, Alabama, Virginia de Vest, Kentucky și Arkansas – cred că imigranții reprezintă o amenințare la adresa culturii și a valorilor americane.

Aceasta sugerează faptul că îngrijorarea este mai degrabă legată de identitate decât de neliniște economică. Raționamentul pare să fie mai degrabă în sensul că, nevenind prea mult în contact cu el, este ușor de imaginat că un grup nevăzut este fundamental diferit.

Acest fenomen datează dinainte de 2016, însă alegerea lui Trump i-a făcut pe oameni să vorbească despre asta deschis cu mai mare ușurință. În cadrul unui experiment isteț care subliniază acest lucru, cercetătorii au ales respondenți online din opt state foarte roșii****: Alabama, Arkansas, Idaho, Nebraska, Oklahoma, Mississippi, Virginia de Vest și Wyoming. Chiar înainte de alegerile din 2016, aceștia le-au oferit respondenților un stimulent financiar ca să doneze

bani unei organizații filantropice antiimigrație. Mai exact, i-au rugat pe respondenți să îi împuternicească să facă în numele lor o donație de un dolar unei organizații și s-au oferit să le plătească încă 50 de cenți dacă erau de acord. Pentru unii alegerea a fost pur confidențială. Pentru alții, aleși la întâmplare, oferta a fost prezentată într-un mod care implica o mică probabilitate ca un membru al echipei de cercetare să îi sune personal ca să le verifice decizia – astfel, cel puțin o persoană urma să le afle decizia și să discute cu ei despre ea. Înainte de alegeri, persoanele din acest al doilea grup erau mai puțin dispuse să doneze decât cele care o puteau face în mod strict confidențial (34% față de 54%). Însă, când s-a realizat același experiment imediat după alegeri, diferența respectivă a dispărut complet! Victoria cuiva care și-a exprimat pe față opiniile împotriva imigrației i-a descătușat pe respondenți, făcându-i să doneze în mod deschis bani pentru un grup antiimigrație.

Este poate liniștitor faptul că valurile anterioare de imigranți în Statele Unite au avut parte de o respingere asemănătoare înainte de a fi acceptate în cele din urmă. Benjamin Franklin îi ura pe germani: „Cei care vin încoace sunt, în general, dintre cei mai ignoranți proști din nația lor... Nefiind obișnuiți cu libertatea, nu știu cum să o folosească cu moderație.” Jefferson considera că germanii erau incapabili să se integreze. „Cât îi privește pe ceilalți străini, se consideră că este mai bine să îi descurajăm să se stabilească în grupuri mari”, scria el, „în cadrul cărora, la fel ca în așezămintele germanilor de la noi, își mențin pentru multă vreme propria limbă, propriile obiceiuri și principii de guvernare.” America a încercat să reducă imigrația chineză la începutul secolului al XIX-lea și în cele din urmă a interzis-o. În 1924 s-au introdus plafoane pentru limitarea imigrației celor din Europa de Est și de Sud (a italienilor și a grecilor).

Și, cu toate acestea, fiecare val de imigranți a fost acceptat și asimilat în cele din urmă. Primele nume pe care le-au dat copiilor lor, ocupațiile pe care au ajuns să le aibă, modul în care votau și ceea ce cumpărau și mâncau erau la fel ca acelea ale populației băștinașe. La rândul lor, băștinașii au adoptat prenume și mâncăruri care fuseseră odinioară străine: Rocky este protagonist american și pizza este unul dintre cele cinci grupuri alimentare de bază.

Același fenomen a avut loc în Franța. Francezii i-au respins pe italieni. Apoi i-au respins pe polonezi. Apoi i-au respins pe spanioli și pe portughezi. Fiecare val de imigranți s-a integrat în cele din urmă, însă cu fiecare ocazie francezii au crezut că era „altfel de data asta”. În 2016 a venit rândul musulmanilor să fie respinși.

De unde provin aceste preferințe și atitudini? De ce căutăm parcă încă un dușman, chiar dacă ne-am împăcat cu cel dinainte?

DISCRIMINARE STATISTICĂ

Este posibil să existe niște explicații economice simple cu privire la comportamentul fanatic împotriva anumitor grupuri, în spiritul modelului standard al lui Becker și Stigler. Intimidarea servește uneori unui scop economic. Între 1950 și 2000, revoltele hindușilor și ale musulmanilor din India aveau mai multe șanse să apară într-un anumit oraș într-o anumită perioadă a anului, dacă întâmplător comunitatea musulmană de acolo o ducea bine. Și era mai puțin probabil să izbucnească dacă se întâmpla să o ducă bine comunitatea hindusă. Aceasta reiese din relatările amănunțite despre unele dintre marile revolte, în timpul cărora afacerile musulmanilor au fost vizate în mod clar în toiul unor acte care par să fi fost de o violență aleatorie. Violența este adesea un camuflaj convenabil pentru furt.

Este adevărat și faptul că oamenii simt nevoia să își manifeste intoleranța și ideile preconcepute (inclusiv sentimente pe care nu le împărtășesc cu adevărat) pentru a indica loialitatea față de grupul căruia îi aparțin. De exemplu, în cursul crizei economice din Indonezia a crescut numărul de membri ai grupurilor în care se citea Coranul. Manifestarea unei religiozități intense era un semn de loialitate pentru a obține un loc în cercul de sprijin reciproc. În alte cazuri, uneori oamenii nu pomenesc nimic despre rasism (și/sau despre sexism) și nici măcar nu reproduc ceea ce află, pentru că nu vor să își piardă slujbele sau relațiile sociale prețioase.

Și, în final, există ceea ce economiștii numesc discriminarea statistică. Am discutat cu un șofer Uber de la Paris, care era foarte mulțumit de slujba sa. Acesta ne-a spus că înainte (de Uber), dacă un om din Africa de Nord ca el era văzut conducând o mașină bună, toată lumea ar fi crezut fie că este traficant de droguri, fie că furase mașina. Majoritatea oamenilor credeau, în mod corect, că majoritatea nord-africanilor normali erau de obicei relativ săraci și, prin urmare, nu prea aveau cum să își permită o mașină nouă, iar pe baza respectivei asocieri statistice aceștia presupuneau că respectivul șofer din Africa de Nord care

conducea o mașină bună era un infractor. Acum îl consideră un șofer de la Uber, ceea ce reprezintă un progres clar.

Discriminarea statistică explică cum justifică polițiștii din Statele Unite faptul că îi opresc mai des pe șoferii de culoare. Și cum a explicat recent guvernul majoritar hindus din statul Uttar Pradesh de ce atât de mulți oameni uciși „din greșeală” de poliția de stat (așa-numiții „morți în urma confruntărilor”) sunt musulmani. Există mai mulți negri și musulmani în rândul infractorilor. Cu alte cuvinte, ceea ce pare a fi rasism gol-goluț nu este neapărat așa; poate să fie consecința urmăririi anumitor trăsături (comerțul cu droguri, infraționalitatea), care sunt întâmplător corelate cu rasa sau religia. Deci cauza poate să fie discriminarea statistică, și nu demodatele prejudecăți – ceea ce economiștii numesc discriminarea după gust. Însă rezultatul final este același dacă ești negru sau musulman.

Un studiu recent referitor la efectele strategiei „ban the box” (BTB)***** asupra ratei șomajului în rândul tinerilor negri ne oferă o demonstrație convingătoare a discriminării statistice. Strategia BTB le interzice angajatorilor să folosească formulare de cereri de angajare în care există o căsuță care trebuie marcată dacă ai fost condamnat penal. 23 de state au adoptat această strategie în speranța creșterii numărului de angajări în rândul tinerilor negri, care este mai probabil să fi fost condamnați decât alții și a căror rată a șomajului este dublă față de media la nivel național.

Pentru a verifica efectele strategiei menționate, doi cercetători au trimis online 15 000 de cereri de angajare fictive unor angajatori din New Jersey și New York, chiar înainte și imediat după ce statele New York și New Jersey au implementat politica BTB. Aceștia au manipulat percepția rasei folosind în CV-uri nume tipice de albi sau tipice de afro-americieni. De câte ori anunțul de loc de muncă solicita să se indice dacă solicitantul sau solicitanta a avut sau nu o condamnare penală, alegeau la întâmplare.

Aceștia au constatat, la fel ca mulți alții înaintea lor, o clară discriminare a negrilor, în general: „candidații” albi au primit cu circa 23% mai multe telefoane decât candidații negrii cu același CV. În mod deloc surprinzător, printre angajatorii care au întrebat cu privire la condamnări înainte de impunerea interdicției, existența unei condamnări penale a avut efecte foarte mari: candidații fără condamnări penale au avut cu 62% mai multe șanse să fie sunați de către angajatori decât cei cu o condamnare, dar cu un CV identic în rest, un

efect asemănător și pentru albi, și pentru negri.

Constatarea cea mai surprinzătoare însă a fost că strategia BTB a crescut în mod considerabil diferențele rasiale în ceea ce privește telefoanele primite. Candidații albi de la firmele afectate de BTB au primit cu 7% mai multe telefoane decât candidații negri similari înainte de BTB. După aplicarea strategiei BTB, această diferență a crescut la 43%. Motivul a fost că, în lipsă de informații sigure cu privire la condamnări, angajatorii au presupus că toți candidații negri ar putea să fi avut vreo condamnare. Cu alte cuvinte, strategia BTB i-a determinat pe angajatori să se bazeze pe rasă ca să prezică infracționalitatea, ceea ce este, desigur, o discriminare statistică.

Faptul că lumea folosește o logică statistică nu înseamnă, desigur, că trage întotdeauna concluziile corecte. În cadrul unui studiu, cercetătorii i-au rugat pe niște evrei așkenazi (evrei europeni sau americani și urmașii lor) din Israel să joace un joc de încredere cu niște evrei sefarzi (imigranți din Asia și din Africa și urmașii lor). Jocul de încredere este un element de bază al economiei experimentale. Se joacă de către două persoane, dintre care una, expeditorul, primește o sumă de bani și este rugată să îi dea o parte celeilalte persoane, destinatarului. Suma poate să fie zero și este lăsată cu totul la latitudinea expeditorului. Însă li se spune ambilor că dacă expeditorul dă din bani, suma dată se va tripla și îi va fi dată destinatarului, care apoi are puteri depline asupra banilor. Destinatarul poate să împartă o parte din câștig cu binefăcătorul său, însă poată la fel de bine să nu o facă. Ideea jocului este să se deducă ce părere are expeditorul despre destinatar; cu cât mai puțin egoist crede expeditorul că este destinatarul, cu atât ar trebui să îi dea mai mult.

Jocul de încredere s-a jucat de mii de ori în condiții de laborator. De obicei, expeditorul împarte jumătate sau mai mult din suma inițială și primește mai mult decât a trimis. Expeditorii sunt încrezători, iar destinatarii sunt demni de încredere. Asta au constatat cercetătorii și când ambii jucători au fost așkenazi. Însă treaba s-a stricat când destinatarul a fost evreu sefard. În acest caz expeditorul i-a dat circa jumătate din cât i-ar fi trimis unui așkenad. Drept urmare, atât expeditorii, cât și destinatarii au primit mai puțin.

Poate că aceasta s-a întâmplat din cauză că destinatarii sefarzi nu erau considerați de încredere că vor înapoia cadoul. Sau poate din cauză că nu sunt simpatizați, iar expeditorii așkenazi sunt dispuși să își facă rău doar ca să le facă rău și sefarzilor. Însă când jucătorilor li s-a cerut să dea de bunăvoie niște bani

unui partener fără să se aștepte să îi primească înapoi, aceștia le-au dat cam la fel de mult partenerilor sefarzi ca și partenerilor așkenazi; sursa diferitelor comportamente din jocul de încredere pare să fie suspiciunea, și nu animozitatea.

În mod interesant, suspiciunea este valabilă și în cazul expeditorilor sefarzi din jocul de încredere. Nici ei nu au avut mai multă încredere în cei de aceeași etnie. Se pare că există o idee preconcepută legată de evreii sefarzi la care a aderat toată lumea. Însă nota distinctă este că această idee preconcepută este total nedreaptă. Nu există absolut nici o dovadă că jucătorii sefarzi din acest joc s-au purtat într-un mod mai puțin demn de încredere; tiparul acestora de returnare a banilor este exact ca acela al așkenazilor. Participanții la experiment au considerat că s-au purtat rezonabil, însă au fost atrași pe o cale greșită de suspiciuni imaginare.

DISCRIMINARE AUTOIMPUSĂ

Ubicuitatea autodiscriminării sau discriminarea propriului grup a fost scoasă la lumină de un bine cunoscut experiment efectuat de psihologul american Claude Steele, care a demonstrat forța a ceea ce acesta a numit „amenințarea ideilor preconcepute“. În experimentul său inițial acesta a constatat că studenții negri au fost la fel de buni ca studenții albi când li s-a spus că testul pe care îl dădeau era „o lucrare de rezolvare a unei probleme de laborator“. Însă studenții negri au obținut rezultate mult mai proaste decât cei albi când li s-a spus că scopul testului era măsurarea capacității lor intelectuale.

Nu numai minoritățile sunt vulnerabile la amenințarea ideilor preconcepute. Studentele de la un colegiu au avut rezultate mai bune la un test greu de matematică când acesta cuprindea în introducere afirmația: „Poate că ați aflat că femeile nu au rezultate la fel de bune ca bărbații la testele de matematică, însă acest lucru nu este valabil în cazul testului de față“. Din contră, studenții albi de sex masculin de la specializarea matematică sau inginerie care au luat note mari la matematică la examenul de admitere (un grup de persoane destul de sigure pe cunoștințele lor de matematică) s-au descurcat mai prost la un test de matematică atunci când li s-a spus că scopul experimentului este să analizeze „de ce asiaticii par să îi întrecă pe alți studenți la testele de matematică“. Aceste tipuri de

experimente au fost făcute de multe ori, în diverse contexte, pentru a verifica diversele tipuri de idei preconcepute autodiscriminatorii.

Autodiscriminarea adesea se autoalimentează; oamenii au rezultate diferite când li se amintește de identitatea de grup, ceea ce îi face să se îndoiască și mai mult de ei înșiși. Același lucru este valabil și în privința discriminării altor grupuri. În cadrul unui experiment care a căpătat o proastă reputație (odinioară a fost faimos) din psihologie din anii 1960, profesorii au fost făcuți să creadă că o parte dintre elevii lor (o cincime din clasă) erau mai înzestrați și astfel era de așteptat ca aceștia să se dezvolte mult mai repede ca restul în privința IQ-ului*****. În realitate, grupul respectiv a fost selectat aleatoriu și era cam identic cu restul. Elevii din partea cărora profesorii aveau așteptări mai mari au obținut 12 puncte de IQ în cursul anului, pe când restul – doar opt. Experimentul inițial a fost criticat din mai multe motive, printre care și moralitatea unor asemenea intervenții, însă multe alte experimente au demonstrat forța profețiilor autoinduse.

În Franța, în urma unui studiu efectuat asupra tinerilor casieri de la un lanț francez de magazine alimentare, dintre care o mare parte erau minoritari de origine nord-africană sau din Africa Subsahariană, a rezultat că supraveghetorii subiectivi investeau mai puțin în lucrătorii pe care îi aveau în subordine. Casierii lucrau cu supraveghetori diferiți în zile diferite și practic nu puteau decide asupra propriului program. Studiul a demonstrat că repartizarea la un supraveghetor mai mult sau mai puțin subiectiv față de o minoritate afectează prestația muncitorilor minoritari și a celor neminoritari în mod diferit. În zilele când trebuiau să lucreze cu supraveghetori părtinitori, era mai posibil ca angajații minoritari să lipsească. Dacă veneau la muncă, își petreceau mai puțin timp muncind; de asemenea, scanau produsele mai încet și le lua mai mult timp până să îl servească pe următorul client. Aceste efecte nu au existat deloc în cazul muncitorilor care făceau parte din populația majoritară. Motivul prestației mai proaste a casierilor minoritari când erau repartizați la un supraveghetor subiectiv pare să nu fi fost atât ostilitatea față de ei (casierii minoritari nu au declarat că le displăcea mai mult să lucreze cu supraveghetorii părtinitori sau că aceștia nu îi simpatizau), cât managementul mai puțin eficient. Angajații minoritari au declarat, de exemplu, că supraveghetorii părtinitori erau mai puțin dispuși să vină la casieriile lor și să îi încurajeze să presteze mai bine.

Discriminarea femeilor care ocupă funcții de conducere are cam același gust de profeție autoindusă. În satele din Malawi au fost aleși la întâmplare bărbați și

femei ca să învețe o nouă tehnologie, pe care să o predea apoi și altora. Femeile au reținut mai multe informații în cadrul cursurilor, iar cei care au fost pregătiți de către acestea și le-au ascultat au învățat, de fapt, mai mult. Însă majoritatea bărbaților nu le-au ascultat. Au presupus că femeile sunt mai puțin capabile și de aceea le-au ascultat cu mai puțină atenție. În aceeași ordine de idei, când au fost pregătite niște femei din Bangladesh ca să devină superiori ierarhici, acestea au fost la fel de bune ca bărbații, în urma unei evaluări obiective a calităților de conducători și ale celor tehnice, însă au fost considerate ca fiind mai puțin bune de către subordonați. Și, probabil ca urmare a acestui fapt, prestația echipelor lor a avut și ea de suferit, confirmând în mod illogic ideea preconcepută că acestea erau șefi mai proști. Ceea ce a fost la început o preferință nejustificată îndreptată împotriva femeilor a condus la faptul că femeile chiar s-au descurcat mai prost fără să aibă vreo vină și astfel li s-a reconfirmat statutul inferior.

ȘTIU AFRO-AMERICANII SĂ JOACE GOLF?

Ciudat la profețiile autoinduse este faptul că sunt atât de predictibile. Întotdeauna persoanele care sunt de obicei dezavantajate vor sfârși prin a fi victimele unei predicții autoinduse; nu auzim niciodată că bărbații albi ar fi subestimați în mod repetat, cu excepția sportului. Subiectivismul provine dintr-o idee preconcepută înrădăcinată în contextul social.

Un studiu efectuat asupra unor studenți afro-americani și albi de la Princeton ne demonstrează cât de adânc este înrădăcinată. Studenții, care nu mai jucaseră golf, au fost puși să facă o serie de exerciții de golf din ce în ce mai dificile. Într-un prim experiment, jumătate dintre ei au fost rugați să își indice rasa într-un chestionar înainte de a juca (modul tipic de a „pregăti” rasa; adică de a-i face să se gândească la identitatea de grup), iar jumătate nu au fost puși să facă acest lucru. După aceea exercițiile de golf li s-au prezentat tuturor studenților ca fiind un test de „prestație sportivă generală”. În cazurile în care nu s-a scos în evidență rasa, studenții albi și negri au avut prestații foarte similare. Însă, când s-a pus accentul pe rasă, faptul că golful este un sport „alb” (asta se întâmpla înainte de Tiger Woods) i-a făcut pe afro-americani să joace mai prost, iar pe studenții albi, să joace mai bine, creându-se o mare discrepanță între cele două grupuri.

În al doilea experiment cercetătorii nu au subliniat rasa, în schimb studenții au fost aleși aleatoriu pentru a fi supuși la unul din două tratamente. Ambelor grupuri li s-a spus că exercițiile urmau să fie din ce în ce mai grele. Instrucțiunile date unuia dintre grupuri precizau că scopul probei era să se măsoare factorii personali corelați cu capacitatea sportivă nativă. Capacitatea sportivă nativă a fost definită ca fiind „capacitatea înăscută de a efectua exerciții complexe care necesită coordonare mână-ochi, precum trasul la țintă, aruncarea ori lovirea unei mingi sau a altor obiecte aflate în mișcare“. Celuilalt grup aceeași probă i-a fost prezentată ca măsurând „inteligența sportivă“, adică „factorii personali corelați cu capacitatea de a gândi strategic în cursul unei prestații sportive“. În cazul „capacității înăscute“, afro-americanii au prestat mult mai bine decât albi. În cazul „inteligenței sportive“, albi s-au descurcat mult mai bine decât afro-americanii. Cu toții, inclusiv sportivii de culoare înșiși, au aderat la ideea preconcepută a sportivului afro-american înăscut și a jucătorului alb care este strateg înăscut. Iar asta se întâmpla la Princeton...

Este greu să corelăm aceste dovezi cu conceptul Becker-Stigler al preferințelor coerente și stabile. Pare clar faptul că modul în care grupurile se considerau pe ele însele (și pe ceilalți) era rezultatul acestor concepte sociale, în mare măsură efemere, de „inteligență sportivă“ și „capacitate înăscută“ și al presupusei legături dintre acestea și rasă.

COMPORTAMENT DE ALB

Becker și Stigler vor să evităm contextul social care stă la baza preferințelor, însă contextul social iese tot timpul la suprafață. Avem preferințe legate nu numai de ceea ce mâncăm sau de locul în care vrem să trăim, dar și legate de cei cu care vrem să ne petrecem timpul.

Îi evităm pe cei față de care suntem suspicioși, ne mutăm în cartiere în care locuiesc mai mulți de-ai noștri. La rândul său, această segregare afectează șansele în viață și sporește inegalitatea. Dacă un cartier este format în majoritate din săraci și din oameni de culoare, acesta beneficiază de mai puține resurse și toate acestea au efecte pe termen lung asupra copiilor care cresc acolo. Când afro-americanii s-au mutat în orașele albilor din nord între 1915 și 1970, în așa-

numita Mare Migrație, albi au plecat de-acolo, adesea lăsând în urmă școli mai proaste, o infrastructură în curs de deteriorare și mai puține oferte de muncă.

Aceste cartiere au devenit mai sărace și mai pustii, mai predispuse la infracțiuni și din ce în ce mai puțin propice pentru dezvoltarea economică. Șansele unui copil de culoare de a urca din categoria de venituri scăzute la cea de venituri mari din ierarhia distribuirii veniturilor sunt mult mai scăzute în cartierele abandonate de albi în timpul Marii Migrații decât în altele. Este evident că există mai mulți factori în joc, însă unul dintre aceștia este faptul că oamenii, conștient sau nu, ajung să urmeze regulile cartierului. Violența devine ceva obișnuit într-un cartier în care aceasta este de așteptat, exact după cum a urma cinci cursuri când sunt obligatorii doar patru reprezintă regula pentru studenții de la MIT.

Într-un experiment care ilustrează forța acestor reguli i s-a dat ocazia unui grup de elevi de liceu, în majoritate hispanici, din Los Angeles, să se înscrie gratuit la niște cursuri pregătitoare pentru admiterea la facultate. Unora dintre elevi, aleși la întâmplare, li s-a spus că decizia pe care aveau să o ia urma să rămână secretă, în timp ce altora li s-a dat de înțeles că decizia lor s-ar putea afla. În clasele mai puțin bune, cel de-al doilea grup de elevi nu a fost la fel de dispus să se înscrie la cursuri (61% față de 72%), probabil pentru că nu dorea ca prietenii lor să afle despre aspirațiile lor universitare.

Este adevărat că teorema populară ar putea să justifice ce se întâmplă în acest caz. Poate că este adevărat că elevii ar fi abandonați de toți prietenii lor dacă aceștia ar afla că sunt niște tocilari și toți cei care ar vorbi cu ei ar fi de asemenea excomunicați. Însă nu este întâmplător faptul că această regulă s-a menținut printre elevii hispanici, în rândul cărora există o tradiție de respingere a regulilor culturii albilor, uneori pe bună dreptate; băieții și fetele hispanice, se pare, se temeau să „se poarte ca niște albi“. Această îngrijorare își are originile în trecutul lor. Nu auzim niciodată de copii asiatici din Statele Unite să fi căpătat obiceiul de a-și evita prietenii pentru că sunt prea silitori. În viziunea Becker-Stigler, atât timp cât regulile sunt reguli doar pentru că oamenii le respectă, nu se justifică de ce elevii hispanici nu ar deveni uneori silitori, iar asiaticii, chiulangii. Trecutul și contextul social par să ne ghideze spre o anumită regulă în loc de alta.

SĂ ÎNCERCĂM SĂ EXPLICĂM GUSTURILE

Pentru a analiza modul în care suntem influențați de contextul social, cercetătorii de la Universitatea din Zürich au recrutat un grup de bancheri ca subiecți ai experimentului și i-au rugat să dea cu banul de zece ori și să scrie online rezultatele obținute. Li s-a spus că dacă le iese peste un anumit număr de ori cap (sau pajură) vor primi 20 de franci elvețieni (circa 20 de dolari) pentru fiecare cap sau pajură în plus pe care aveau să o anunțe. Nimeni nu verifica dacă ceea ce declarau era adevărat sau nu, ceea ce a creat un stimulent puternic ca să trișeze.

Comparația principală s-a făcut între cei care, înainte de a începe experimentul, au fost întrebați care este activitatea lor relaxantă preferată, subliniindu-se astfel calitatea lor de persoane „obișnuite”, și cei care au fost întrebați cu privire la calitatea lor de bancheri, subliniindu-se, practic, identitatea lor de bancheri. Cei care au fost făcuți să ia în considerare calitatea de bancheri au declarat de mai multe ori cap, de mult mai multe ori decât ar fi putut să fie din pură întâmplare. Rata de trișare a fost estimată ca fiind de 3% în cazul celor care s-au considerat persoane obișnuite și de 16% în cazul celor care s-au considerat bancheri.

Aceasta nu s-a întâmplat pentru că bancherii se pricepeau mai bine la joc; toți cei care au jucat erau bancheri, iar ceea ce a ieșit în evidență în privința lor (bancheri sau nu) a fost ales aleatoriu. Însă faptul că li s-a amintit de profesia pe care o aveau pare să le fi scos la lumină o altă latură morală, una mai dispusă să trișeze.

Cu alte cuvinte, oamenii au părut să se comporte ca și cum ar fi avut mai multe personalități, cu preferințe diferite. Contextul determină personalitatea care decide într-o anumită situație. În experimentul elvețian, contextul a constatat în faptul că persoana se considera sau nu bancher, însă în viață preferințele ne sunt create și modelate de oamenii cu care suntem, de școlile pe care le-am urmat, de munca pe care o facem sau de ce jucăm, din ce cluburi facem parte și din ce cluburi ne-ar plăcea să facem parte. Noi, economiștii, din loialitate față de preferințele obișnuite, am încercat din răspuțeri să nu ținem cont de toate astea, însă este din ce în ce mai evident că este o încercare lipsită de speranță.

CONVINGERI MOTIVATE

Din momentul în care începem să ne dăm seama că propriile convingeri și chiar și ceea ce considerăm a fi preferințe profunde sunt determinate de context, prind contur multe lucruri. O perspectivă notabilă provine din lucrarea laureatului Premiului Nobel Jean Tirole și a lui Roland Bénabou despre convingerile motivate. Aceștia susțin că un pas important către înțelegerea convingerilor stă în a nu le lua prea textual. Convingerile noastre despre noi înșine sunt formate în parte de nevoile noastre emoționale; ne simțim cumplit când ne dezamăgim. Valoarea emoțională pe care o atribuim convingerilor despre noi înșine ne face, de asemenea, să ne distorsionăm convingerile despre alții; de exemplu, pentru că vrem să ne apărăm de propriile idei preconcepute, le îmbrăcăm într-un limbaj de adevăr obiectiv („Nu am nimic împotriva casierilor nord-africani, dar oricum nu reacționează la încurajările mele, așa că nu îmi bat capul“).

Nu ne place să ne răzgândim, pentru că în primul rând nu ne place să recunoaștem că ne-am înșelat. De asta susține Abhijit că întotdeauna este de vină software-ul. Evităm informațiile care ne-ar sili să ne luptăm cu propriile ambiguități morale; sărim peste știrile referitoare la modul în care sunt tratați copiii imigranți din centrele de detenție ca să evităm să ne gândim la faptul că am susținut un regim care îi tratează așa pe copii.

Este lesne de observat cum am putea să fim prinși de aceste strategii. Nu ne place să ne considerăm rasiști; de aceea, dacă avem păreri negative despre alții, este tentant să ne justificăm comportamentul acuzându-i pe ei. Cu cât putem să ne convingem mai mult pe noi înșine că imigranții sunt de vină pentru că și-au adus copiii cu ei, cu atât mai puțin ne facem griji pentru copiii aceia din micile lor cuști. În schimb, căutăm dovezi că avem dreptate; umflăm fiecare știre, oricât de neconvingătoare, care ne susține poziția inițială și ignorăm restul.

În timp, reacția defensivă instinctivă de la care am pornit este înlocuită de o serie construită cu atenție de argumente aparent robuste. Atunci începem să simțim că orice dezacord față de propriile opinii, ținând cont de cât de „solide“ sunt argumentele, trebuie să fie o insinuaare a unui eșec moral din partea noastră sau o punere la îndoială a inteligenței noastre. Atunci lucrurile pot lua o întorsătură violentă.

Recunoașterea acestor tipare prezintă o serie de implicații semnificative. În primul rând, evident, este o idee îngrozitoare să îi acuzăm pe oameni de rasism sau să îi numim „jalnici“, după cum a făcut-o Hillary Clinton într-un gest celebru. Aceasta le agresează simțul moral despre ei înșiși și îi calcă pe nervi. Ei

încetează imediat să mai asculte. În schimb, putem observa de ce a-i numi pe rasiștii impertinenți „oameni buni“ și a sublinia faptul că există oameni răi „de ambele părți“, după cum a făcut-o președintele Trump, reprezintă în mod clar o strategie eficientă (chiar dacă este reprobabilă din punct de vedere moral) de a deveni popular, pentru că îi face pe cei care spun aceste lucruri să aibă o părere mai bună despre ei înșiși.

Așa se explică și de ce faptele și verificarea acestora nu par să mai influențeze prea mult opiniile oamenilor, cel puțin pe termen scurt, după cum am observat în Capitolul 2, în contextul migrației. Este încă posibil ca pe termen lung, când pâlește reacția inițială de tipul „Cum îndrăznești să îmi pui la îndoială convingerile?“, lumea să își modifice opiniile. Nu ar trebui să încetăm să spunem adevărul, însă este mai de folos să îl exprimăm într-un mod necritic.

Cum majorității dintre noi ne place să ne considerăm oameni serioși, făcând pe cineva să își prezinte valorile înainte de a emite o judecată care îi implică pe alții ar putea să reducă ideile preconcepute. Psihologii din ziua de astăzi îi încurajează pe părinți să le spună copiilor nu că ar trebui să fie buni, ci că sunt buni și că nu trebuie decât să se comporte potrivit bunătății lor înnăscute. Acest lucru este valabil pentru noi toți.

Această strategie are mai mari șanse de reușită când nu este deja lezată încrederea în sine. O parte din problema cu care se confruntă albi cu venituri scăzute din zonele în care există cele mai puternice sentimente antiimigrație și împotriva afro-americanilor constă în faptul că în anumite moduri vizibile viețile lor se aseamănă foarte mult cu propria caricatură a modului în care trăiesc acei disprețuiți „ceilalți“. În 1997, William Julius Wilson scria în contextul a ceea ce se întâmpla în comunitatea neagră că „efectele șomajului ridicat dintr-un cartier sunt mai devastatoare decât cele ale sărăciei pronunțate din alt cartier... Multe dintre problemele din ziua de azi din ghetourile din centrul orașului – infracționalitate, destrămarea familiilor, asistența socială, gradul scăzut al organizării sociale și așa mai departe – sunt în mod fundamental o consecință a dispariției muncii.“

După 20 de ani, J.D. Vance scria în *Hillbilly Elegy*: „Cartea lui Wilson m-a atins. Am vrut să îi scriu o scrisoare și să îi spun că mi-a descris întocmai casa. Este ciudat însă faptul că a rezonat într-un mod atât de personal, pentru că nu scria despre migrații bădărani din Apalași – scria despre negrii din centrul orașelor.“

Faptul că descrierea lui Wilson a problemelor sociale din cartierele de negri li se potrivește atât de bine comunităților de albi din regiunea Centurii de Rugină de astăzi adaugă practic insultă la durere. În condițiile în care percepția lor despre propria valoare este legată de un sentiment de superioritate față de negri și de imigranți, similitudinea condițiilor sociale exacerbează senzația de criză a americanului alb sărac.

Există două moduri de a începe să îți recapeți conștiința de sine. Unul este negarea (de exemplu: „Ne putem permite să fim vehemenți împotriva avortului de vreme ce nici o fată din comunitatea noastră nu rămâne vreodată însărcinată”). Celălalt mod constă în mărirea distanței dintre noi și ei caricaturizându-l pe celălalt. Pentru o persoană albă care trebuie să solicite indemnizație pentru incapacitate de muncă deoarece este singurul mod de a beneficia de asistență socială, nu mai este suficient să spună că o mamă necăsătorită de culoare sau hispanică trebuie să fie regina ajutoarelor sociale; aceasta era o insultă pe vremea lui Reagan. Acum, când și albi sunt nevoiți să apeleze la ajutoare sociale, insulta trebuie să fie umflată; respectiva trebuie să facă parte dintr-o bandă.

Aceasta subliniază motivul pentru care avem nevoie de politici sociale pentru a obține mai mult decât simpla supraviețuire economică și pentru a încerca să le redăm demnitatea celor ale căror ocupații sunt amenințate de progresul tehnologic, de comerț și de alți factori de distrugere. Strategiile trebuie să compenseze în mod eficient pierderea încrederii în sine; ajutoarele de stat învechite nu vor da singure rezultate. Este nevoie de o regândire în ansamblu a aparatului de politică socială, subiectul Capitolului 9.

ELEMENT ARBITRAR COERENT

Știm că oamenii se vor da peste cap ca să evite dovezi care i-ar sili să-și schimbe opiniile despre ceea ce consideră că reprezintă propriul sistem de valori de bază (inclusiv opinia despre alte rase sau despre imigranți), pentru că acesta este atât de strâns legat de propriile opinii despre ei înșiși. Din păcate, nu rezultă că oamenii se gândesc prea mult când își formează respectivele opinii inițiale.

În cadrul unuia dintre cele mai celebre experimente din domeniul economiei comportamentale, Daniel Kahneman și Richard Thaler au ales în mod aleatoriu niște studenți de colegiu care să primească fie o cană, fie un pix. Imediat după ce le-au dat cadourile, s-au oferit să le cumpere de la noii posesori de căni și pixuri. Totodată, le-au oferit posibilitatea celor care nu primiseră o cană sau un pix să cumpere obiectul pe care nu îl primiseră. În mod surprinzător, prețul în schimbul căruia au fost dispuși noii proprietari să renunțe la cănile și la pixurile recent dobândite a fost în multe cazuri de două sau de trei ori mai mare decât prețul pe care au vrut să îl plătească în schimbul acestora cei care nu aveau pix sau cană. De vreme ce aceia care au căpătat câte o cană sau câte un pix fuseseră aleși complet la întâmplare, nu exista absolut nici un motiv pentru care actul arbitrar de a fi ales ca să primească unul dintre obiecte să creeze o asemenea diferență de evaluare. Diferența de oferte trebuie să fi apărut din cauză că aceleora care căpătaseră câte o cană începuse să le placă mai mult cana respectivă, iar cu cei care primiseră un pix s-a întâmplat același lucru față de pixul respectiv, ceea ce sugerează că oamenii prețuiesc lucrurile precum cănile și pixurile într-un mod nu foarte intrinsec sau profund.

O formă și mai spectaculoasă a caracterului arbitrar a fost scoasă în evidență de un alt experiment. Li s-a cerut unor studenți să facă oferte ca să cumpere niște bile, sticle de vin și cărți. Înainte de depunerea ofertelor, aceștia au fost puși să scrie ultimele două cifre ale propriilor numere de asigurare socială, să pună în fața cifrelor semnul dolarului și să își imagineze că numărul respectiv reprezenta un posibil preț al produsului pe care îl dețineau. Evident că știau că numărul de asigurare socială nu avea nici o legătură cu prețul unei sticle de vin, dar cu toate acestea au fost influențați de „prețul” pe care îl scriseseră. Studenții care aveau numere de asigurare socială care se terminau în 80 sau mai mult au oferit cu 200 până la 350 de procente mai mult pentru același bun decât cei ale căror numere de asigurare socială se terminau într-un număr mai mic de 20. În multe alte privințe, aceștia s-au comportat și de data asta potrivit tiparului obișnuit: de exemplu, au fost mai puțin dispuși să cumpere pe măsură ce creștea prețul și mai dispuși să cumpere articole mai ieftine. Însă se pare că habar nu aveau cât valorează pentru ei în termeni absoluți produsele respective.

Dar sigur că pixurile și cănile nu sunt imigranți și musulmani. Chiar sugerăm la modul serios că acest caracter arbitrar este valabil și în cazul preferințelor privind probleme mult mai importante? Într-adevăr, exact asta facem.

ROBBERS CAVE

Același lucru reiese și din preferințele sociale, după cum numesc economiștii preferințele care privesc celelalte ființe umane. În 1954, Muzafer Sherif și Carolyn Wood Sherif au efectuat un experiment în care 22 de băieți cu vârste de 11 și 12 ani au fost invitați într-o tabără din Robbers Cave (Oklahoma). Băieții au fost împărțiți aleatoriu în două grupuri. Cele două grupuri au stat o perioadă în două locuri diferite din Robbers Cave, astfel că la început grupurile nu au știut unul de existența celuilalt. Apoi, la un moment dat, cele două grupuri au fost prezentate unul celuilalt și au fost puse să se întâlnească, de exemplu, la lupta cu odgonul. Aceasta a dat naștere la animozitate între cele două grupuri, care a dus la înjurături și la tentative de vandalizare a bunurilor celuilalt grup. În ultimele zile, cercetătorii au simulat un deficit de apă, ceea ce a făcut necesară cooperarea celor două grupuri. După niște ezitări inițiale, ele au colaborat și majoritatea membrilor au uitat de animozitatea dintre ei.

S-au repetat de multe ori variante ale acestui experiment, iar concluzia de bază s-a dovedit a fi foarte puternică. În mod interesant, faptul că etichetele arbitrare ne afectează considerabil devotamentul este valabil chiar și fără experiența de strângere a relațiilor pe care a oferit-o izolarea inițială. Simplul fapt că un grup de participanți aleși la întâmplare primește un alt nume i-a determinat pe membrii grupului respectiv să îi prefere pe membrii propriului grup în loc de alții. Acest lucru a fost valabil în cazul adulților ca și în cazul băieților de 11 ani.

Ambele părți ale experimentului de la Robbers Cave sunt importante: faptul că este ușor să dezbini, precum și faptul că este posibil să reunești. Că este simplu să dezbini este un motiv serios ca să fim extrem de îngroziți de xenofobi și de utilizatorii cinici ai xenofobiei care conduc atâtea țări în ziua de azi. Pagubele pe care le provoacă nu sunt permanente, dar, dacă nu sunt reparate cu grijă, îi pot lăsa unei națiuni o cicatrice îngrozitoare. În Rwanda, coloniștii belgieni au creat mitul superiorilor tutsi și al inferiorilor hutu în rândul unei populații mai mult sau mai puțin omogene ca să își asigure aliați pe durata guvernării. În perioada imediat postcolonială, etnicii tutsi au continuat cu așa-zisa lor superioritate, spre resentimentul etnicilor hutu, iar acesta a devenit un factor determinant care a contribuit la oribilul genocid din 1994.

În același timp, faptul că preferințele nu sunt neapărat aceleași la nivel intern

face suspectă punerea de etichete ad hominem – precum „rasist“ sau alți „iști“ sau, ca să o zicem pe nume, „jalnici“, pentru că mulți oameni și sunt rasiști, și nu sunt, iar manifestările ideilor preconcepute ale acestora exprimă adesea durere sau frustrare. Cei care l-au votat pe Obama și apoi pe Trump ar putea să nu fie siguri ce reprezintă fiecare candidat, dar a-i eticheta drept rasiști după ce l-au votat pe Trump ar fi și nedrept, și nefolositor.

HOMOFILIE

Cum preferințele ne sunt influențate puternic de cei cu care ne întovărășim, diviziunile sociale au un cost foarte mare, pentru că grupurile se amestecă foarte puțin unele cu altele; oamenii au tendința să se asocieze cu oameni asemănători lor. În școlile din SUA adolescenții de culoare își petrec mai mult timp cu cei de culoare, iar albi cu albi. Asta este ceea ce sociologii numesc homofilie. Din motive evidente, acest lucru este valabil mai ales în cazul celor care provin din cel mai numeros grup social din școală. Cei care fac parte dintr-o minoritate nu au de ales, așa că au relativ mai mulți prieteni din afara grupului lor.

Aceasta nu reprezintă neapărat o dovadă de idei preconcepute puternice. Faptul că elevii din grupul mai numeros nu se împrietenesc cu cei din afara acestuia se poate explica lesne prin aceea că le este mai ușor să se întâlnească cu cei ca ei și astfel, atât timp cât au o ușoară preferință față de propriul grup, nu au de ce să încerce să caute în afara acestuia.

Sursa unei ușoare preferințe nu trebuie neapărat să fie o părere proastă despre altcineva; ar putea să fie doar că este mai ușor să fim cu oameni care vorbesc aceeași limbă, care fac aceleași gesturi și care au același simț al umorului, care se uită la aceleași emisiuni TV și cărora le place aceeași muzică sau care fac aceleași presupuneri neexplicite despre ce se cade și ce nu. Abhijit, care este din India, este uimit mereu de cât de ușor îi este să vorbească cu oameni din Pakistan, în ciuda ultimilor 70 de ani de animozitate dintre India și țara respectivă. Simțul a ceea ce este amuzant sau personal (pont: cei din Asia de Sud sunt băgăreți), a ceea ce creează intimitate și a ceea ce ne distrage de la aceasta este ceva, spune el, instinctiv pentru toți cei care provenim din Asia de Sud, un lucru pe care nu a reușit să îl distrugă separarea.

Partea proastă a acestui model comportamental foarte firesc devine evidentă când ne întâlnim cu oameni din celelalte grupuri. Suntem reținuți; umblăm în vârful picioarelor, dozându-ne căldura umană, pentru că ne temem să nu fim înțeleși greșit. Sau facem vreo gafă, ofensând fără să vrem. Și într-un caz, și în celălalt se pierde ceva important și drept urmare este mai puțin probabil să comunicăm ușor cu oameni din alte grupuri.

Acesta este în parte motivul pentru care majoritatea oamenilor se căsătoresc cu persoane cu care se aseamănă. După mai bine de 50 de ani de la decizia epocală din cauza Loving împotriva statului Virginia, care a eliminat în 1967 interdicția căsătoriilor interraciali în Statele Unite, numai circa unul din șase cupluri proaspăt căsătorite era birasial. În India, 74% din familii spun că cred că ar trebui să se termine cu căsătoriile doar în cadrul castelor. Cercetarea noastră sugerează faptul că asta se întâmplă și pentru că bărbații din fiecare castă caută femei care sunt echivalentul surorilor lor (cu alte cuvinte, familiare) și la fel și în cazul femeilor, iar cel mai bun loc ca să găsească o asemenea pereche este, firesc, în cadrul grupului din care fac parte.

CAMERE CU ECOU ȘI HOLOGRAME

Astfel de comportamente conduc la o segregare întâmplătoare și probabil în mare parte inconștientă. S-ar putea să nu ne dăm seama că, dacă toți am alege să ne petrecem timpul cu prieteni ca noi, am ajunge să formăm insule complet separate de oameni asemănători. Aceasta contribuie la intensificarea unor preferințe aparent bizare și/sau la opinii politice extreme. O latură negativă evidentă a atașării de cei ca noi este faptul că nu avem acces la alte puncte de vedere. Drept urmare, pot persista opinii divergente, chiar și asupra unor chestiuni de fapt precum dacă vaccinurile provoacă autism sau unde s-a născut Barack Obama și chiar într-un mod și mai evident în privința chestiunilor de gust. Am observat mai devreme că se poate ca oamenii să aleagă în mod rațional să își ascundă opiniile și să se alăture turmei, dar desigur că a nu auzi nici o altă opinie din afara turmei înrăutățește și mai mult situația. Ajungem să avem mai multe grupuri închise cu opinii opuse și cu o capacitate foarte scăzută de a comunica în mod respectuos unul cu altul. Cass Sunstein, profesor de drept la Harvard și membru al administrației Obama, le descrie ca fiind „camere cu

ecou“, în care oameni care gândesc la fel se aduc la delir ascultându-se numai ei între ei.

Un rezultat al acestui fenomen este o polarizare extremă a informațiilor mai mult sau mai puțin obiective; de exemplu, 41% dintre americani consideră că activitățile umane produc încălzirea globală, însă același număr fie spun că încălzirea se datorează unui ciclu natural (21%), fie spun că nu există deloc încălzire globală (20%). Potrivit Centrului de Cercetare Pew, opinia publică referitoare la încălzirea globală este foarte împărțită, în funcție de orientarea politică: „Democrații sunt mult mai dispuși decât republicanii să spună că există dovezi covârșitoare în sensul creșterii temperaturilor (cu o marjă de 81% față de 58%) și că activitățile umane reprezintă cauza principală (cu 54% față de 24%)“. Asta nu înseamnă că democrații sunt neapărat mai orientați către știință. Consensul științific, de exemplu, este că alimentele de tip OMG nu sunt dăunătoare sănătății, însă marea majoritate a democraților cred că acestea sunt și susțin etichetarea lor.

Un alt efect al vorbitului cu aceleași persoane este acela că membrii unui grup tind să împărtășească aceleași opinii cu privire la majoritatea problemelor. Pozițiile politice eclectice devin din ce în ce mai de neconceput în fața unei turme hotărâte, chiar dacă sigur se înșală. De fapt, democrații și republicanii nici nu mai vorbesc aceeași limbă. Matthew Gentzkow și Jesse Shapiro, doi economiști foarte prezenți în mass-media, scriu despre membrii Camerei Reprezentaților din SUA: „Democrații vorbesc despre «impozitele pe imobile», «muncitorii nedeclarați» și «facilitățile fiscale pentru cei bogați», în vreme ce republicanii se referă la «impozitele pe decese», «străinii ilegali» și «reforma fiscală». Legea privind îngrijirea accesibilă a fost «o reformă medicală cuprinzătoare» pentru democrați și o «preluare a îngrijirii medicale de către Washington» pentru republicani.“ Acum este posibil să ghicești afilierea politică a unui membru al congresului ascultând doar termenii pe care îi folosește. Nu este deloc de mirare că partizanatul (prin care se înțelege ușurința cu care un observator poate să deducă partidul din care face parte un membru al congresului dintr-o singură propoziție) a luat proporții considerabile în ultimele decenii. Între 1873 și începutul anilor 1990 nu s-a schimbat, crescând de la 54% la doar 55%. Însă a crescut vertiginos după 1990; până la a 110-a sesiune a Congresului (2007–2009) a ajuns la 83%.

Această convergență de opinii și de vocabular este exact motivul pentru care accesul la datele Facebook a fost atât de util pentru Cambridge Analytica și în

campaniile din Marea Britanie și din SUA. Pentru că democrații din Massachusetts, de exemplu, au mai mult sau mai puțin aceleași opinii cu privire la o întreagă paletă de întrebări și folosesc aceleași cuvinte, sunt suficiente doar niște frânturi din opiniile noastre pentru a ne ghici orientarea politică, cum ar trebui să fim abordați și ce genuri de povești s-ar putea să ne placă sau să ne displacă. Și, desigur, din momentul în care oameni adevărați abordează această predictibilitate decupată din carton, devine cu atât mai ușor să inventeze personaje, să creeze profiluri false și să le infiltreze într-o conversație online.

Această gândire îngustă creează de asemenea ocazia ca întreprinzătorii politici talentați să se prezinte în moduri foarte diferite în fața unor oameni foarte diferiți. În cursul campaniei electorale pentru alegerile din 2014 pentru funcția de prim-ministru pe care le-a câștigat categoric, Narendra Modi din India a reușit să fie prezent la mai multe adunări în același timp folosind holograme tridimensionale în mărime naturală pe care mulți votanți le-au considerat adevărate. A reușit și să fie în mai multe locuri la modul ideologic. În fața generației de tineri orășeni indieni ambițioși, conectați la nivel global, el a fost întruparea modernizării politice (subliniind inovația, capitalul de risc și atitudinea ingenioasă în favoarea afacerilor și așa mai departe); nou-veniții din clasa mijlocie în creștere l-au considerat cel mai capabil să le susțină viziunea naționalismului înrădăcinat în tradiția hindusă; pentru castele superioare amenințate economic el era fortăreața împotriva influenței crescânde (mai mult imăginate) a musulmanilor și a castelor de jos. Dacă membrii acestor grupuri s-ar fi întâlnit și fiecare ar fi fost pus să îl descrie pe Modi-ul „lor“, probabil că răspunsurile ar fi fost în mare parte de nerecunoscut pentru ceilalți. Dar rețelele în care funcționau aceste grupuri erau suficient de separate încât nu a fost nevoie de o consistență internă.

NOUL SPAȚIU PUBLIC?

Segmentarea clară a electoratului se regăsește și dincolo de simplele dezacorduri politice. Americanii cu diferite orientări politice au început să se urască unii pe alții la modul literal. În 1960, circa 5% dintre republicani și democrați au declarat că „[s-ar simți] nemulțumiți dacă fiul sau fiica lor s-ar căsători cu cineva care nu ține cu partidul lor“. Până în 2010 aproape 30% dintre democrați „se

simțeau oarecum sau foarte nefericiți la gândul unei căsătorii între partide“. În 1960, 33% dintre democrați și republicani considerau că un membru de rând al propriului partid era inteligent, spre deosebire de 27% cei care aveau aceeași părere despre cineva din tabăra opusă. În 2008, cifrele respective erau de 62% și de 14%!

Cum se explică această polarizare? Una dintre cele mai mari schimbări de la începutul anilor 1990, când a început să crească vertiginos partizanatul, este dezvoltarea internetului și înmulțirea bruscă a rețelelor de socializare. În ianuarie 2019, Facebook avea 2,27 miliarde de utilizatori activi pe lună la nivel mondial, iar Twitter, 326 de milioane. În septembrie 2014, peste 58% din populația adultă din SUA și 71% din populația online a SUA utilizau platforma Facebook. (Numărul nu ne include și pe noi, așa că tot ce avem de spus despre aceste rețele este din auzite.)

Inițial, rețelele de socializare virtuală erau considerate noul spațiu public, noul mod de a ne conecta și, prin urmare, ceva ce ar fi trebuit să reducă homofilia. În principiu, acestea ofereau posibilitatea de conectare cu persoane aflate la distanță și cu care aveam anumite interese comune, cum ar fi filmele de la Bollywood, cantatele lui Bach sau creșterea bebelușilor. Aceste persoane puteau să nu ne semene din nici un alt punct de vedere, oferindu-ne o posibilitate mai eclectică de a ne alege prieteni decât cea care ar rezulta din simpla apropiere fizică. Oamenii aceștia nu ar fi avut aproape nimic în comun, deci în măsura în care ajungeam să ne împărtășim părerile despre alte lucruri decât subiectul concret care ne-a făcut să ne împrietenim, eram expuși cu toții la o diversitate de opinii. Într-adevăr, pe Facebook, 99,91% din cele două miliarde de oameni aparțin „unei componente uriașe“, adică aproape toată lumea este prietenul unui prieten al unui prieten al tuturor celorlalți. Există numai circa 4,7 „grade de separație“ (numărul de „noduri“ pe care trebuie să le treci) între oricare două persoane din uriașa componentă. Asta înseamnă că, în principiu, am putea să fim lesne expuși la părerile tuturor în timp ce acestea călătoresc pe rețeaua de socializare.

Cu toate acestea, rețelele de socializare virtuale nu prea au reușit să îi unească pe utilizatorii lor în privința problemelor care provoacă discordie. Un studiu efectuat asupra a 2,2 milioane de utilizatori ai platformei Twitter implicați în politică (prin care se înțelege cei care urmăresc cel puțin un cont legat de un candidat la Camera Reprezentanților din SUA în timpul perioadei electorale din 2012) din Statele Unite constată că, deși există circa 90 de milioane de legături între respectivii utilizatori, 84% dintre cei care îi urmăresc pe utilizatorii

conservatori sunt tot conservatori, iar 69% dintre cei care îi urmăresc pe utilizatorii liberali sunt liberali.

Facebook și Twitter funcționează ca niște camere cu ecou. Democrații transmit informații furnizate de candidații Partidului Democrat, iar republicanii fac același lucru pentru republicani. 86% dintre primele retweeturi ale tweeturilor candidaților democrați provin de la votanții liberali. Numărul corespunzător din partea republicanilor este un uluitor 98%. Luând în considerare retweeturile, liberalii primesc 92% dintre mesaje din surse liberale, iar conservatorii primesc 93% dintre mesaje din surse conservatoare. În mod surprinzător, acest lucru nu este valabil doar în privința tweeturilor politice; pentru aceste persoane implicate în politică, expunerea este la fel de subiectivă și în privința tweeturilor nepolitice. Se pare că, chiar și ca să discute despre pescuitul la muscă pe Twitter, lumea preferă să se conecteze cu liberali sau conservatori de-ai lor. Comunitatea virtuală pe care au creat-o rețelele de socializare este, în cel mai fericit caz, un spațiu public divizat.

Dar există ceva anume legat de rețelele de socializare care provoacă această polarizare? Strategiile politice de a împărți populația și de a sădi știri false au fost inventate cu mult înainte de Facebook. Ziarele au fost dintotdeauna foarte părtinitoare, iar împrôscarea cu noroi în politică a reprezentat sarea și piperul presei tipărite din America colonială și a continuat să fie și la începuturile Republicii Americane (în musicalul Hamilton, amenințarea cu publicarea unui articol obscen în presă îl forțează pe Hamilton să își recunoască deschis legătura amoroasă). „Mașina republicană de făcut gălăgie“ a fost desăvârșită la televiziunea prin cablu și la talkshow-urile de la radio în anii 1990, după cum o prezintă foarte bine argumentat David Brock în cartea sa cu același titlu.

O ilustrare chiar și mai puternică a cât de distructivă poate fi vechea presă o reprezintă genocidul ruandez. Înainte și în timpul genocidului, Radio Télévision Libre des Mille Collines (RTL) a cerut exterminarea etnicilor tutsi, care erau numiți „gândaci de bucătărie“, a motivat-o drept autoapărare și s-a referit la așa-zisele atrocități comise de Frontul Patriotic Ruandez (FPR, miliția tutsi). În satele în care se recepționa RTL au avut loc mult mai multe asasinate decât în satele în care nu se recepționa postul de radio, din cauză că munții blocau transmiterea undelor radio. Per total, se estimează că propaganda făcută de RTL a provocat 10% din actele de violență, adică circa 50 000 de morți din rândul etnicilor tutsi.

Gentzkow și Shapiro au calculat un „index de izolare“ pentru 2009 (care într-un fel parcă a fost într-o altă viață, însă internetul era deja destul de dinamic) pentru știrile de pe internet și pentru cele din afara acestuia. Acesta a fost definit ca reprezentând diferența dintre partea de articole cuprinzând opinii conservatoare la care era expus un conservator și partea de articole cuprinzând opinii conservatoare la care era expus un liberal. Constatările lor par să sugereze faptul că polarizarea avea loc offline la fel de mult ca și online. Expunerea online a conservatorilor de rând la opinii conservatoare era de 60,6% din consumul total de știri al acestora, cât o persoană care citește toate știrile de pe usatoday.com. Expunerea unui liberal de rând la punctele de vedere conservatoare era de 53,1%, la fel ca cnn.com. Indexul de izolare pentru internet (diferența dintre cele două valori) a fost astfel de doar 7,5%, cu puțin mai mare decât indexul de izolare pentru știrile de la radio și de la televiziunea prin cablu, dar mai mic decât cel pentru ziarele cu difuzare națională. Și a fost mult mai scăzut decât segregarea în cazul contactului personal. În 2009 era deja adevărat faptul că majoritatea prietenilor conservatorilor erau conservatori, iar ai liberalilor – liberali. Indexul de izolare este scăzut pentru că, potrivit datelor furnizate, și utilizatorii conservatori, și cei liberali vizitau mai ales site-uri „de centru“, iar cei mai dispuși să viziteze site-uri extremiste (precum Breitbart) vizitau și multe alte site-uri, inclusiv pe cele cu opinii opuse.

Deși este adevărat că a crescut polarizarea din rândul utilizatorilor online, aceasta a crescut și în alte zone ale vieții. Într-adevăr, în timp ce polarizarea a crescut în toate grupurile demografice începând din 1996, cel mai mult a crescut în rândul celor de peste 65 de ani, care ar fi cel mai puțin înclinați să folosească internetul, și a crescut cel mai puțin în rândul celor mai tineri (cei cu vârste cuprinse între 18 și 39 de ani). Polarizarea a crescut și în presa tradițională. O analiză textuală a conținutului știrilor transmise prin cablu a demonstrat că, din 2004, vocabularul folosit de Fox News a devenit tot mai subiectiv înclinat spre dreapta, în timp ce MSNBC s-a deplasat spre stânga. Și publicul a devenit tot mai împărțit. Până în 2008, Fox News a avut o parte stabilă de circa 60% de republicani printre telespectatori. Această parte a crescut la 70% între 2008 și 2012. De-a lungul anilor, postul Fox News a devenit tot mai conservator, ceea ce a atras tot mai mulți votanți conservatori, care, la rândul lor, l-a stimulat să devină și mai conservator. Acest lucru a început să afecteze repartizarea voturilor. Știm asta pentru că în unele districte din Statele Unite canalul Fox News apare într-o parte mai puțin accesibilă a afișajului, din pură întâmplare, și astfel este mai puțin probabil ca lumea să îl urmărească. În districtele respective lumea are mai puțin tendința de a-i vota pe conservatori.

Deci ce anume s-a schimbat? În Congres, potrivit lui Gentzkow și lui Shapiro, punctul de cotitură pare să fi fost în 1994, anul preluării de către Newt Gingrich a conducerii Partidului Republican și al „contractului său cu America“. Acesta a fost și primul an în care consultanții politici au jucat un rol principal la conceperea și verificare mesajelor, lucru pe care, ca specialiști în științe sociale preocupați de crearea și testarea inovațiilor, inclusiv în mesagerie, îl considerăm destul de supărător.

DIFICULTATEA DE A NE FACE CUNOȘTINȚE

Chiar dacă polarizarea politică nu a așteptat internetul, este greu să fim cu totul optimiști cu privire la efectele rețelelor virtuale de socializare și ale internetului asupra preferințelor noastre politice și a modurilor în care sunt exprimate acestea. În primul rând, nu prea știm cum ar fi altfel; cum ar fi lumea fără aceste inovații? A-i compara pe cei care au acces la internet cu cei care nu au, precum tineri și bătrâni, nu ne ajută să răspundem la această întrebare, din mai multe motive, mai evidente sau mai puțin evidente. Mai exact, internetul este adesea locul în care se scornesc și se transmit zvonuri înainte ca acestea să ajungă la Fox News, de unde ajung să le afle bătrânii. Poate că tinerii sunt mai puțin impresionați de zvonurile acestea, pentru că ei știu că internetul este plin de erori și de exagerări, pe care le pot corecta, în vreme ce bătrânii, obișnuiți să aibă încredere în autoritatea răsunătoare a prezentatorilor de televiziune, sunt mai creduli.

Mai există și alte motive de îngrijorare. Primul este faptul că difuzarea de știri pe rețelele de socializare ucide producția de știri și de analize demne de încredere. Crearea de știri false este, bineînțeles, foarte ieftină și foarte profitabilă financiar de vreme ce, nefiind constrânsă de realitate, este ușor să le servești cititorilor exact ceea ce doresc să citească. Dar, dacă nu vrei să scornești știri, poți să le copiezi din altă parte. Potrivit unui studiu, 55% din conținutul difuzat de site-urile de știri și de presa din Franța este aproape integral tăiat și copiat, însă se menționează sursa în mai puțin de 5% dintre cazuri. Dacă o știre scrisă de o echipă de ziariști este imediat tăiată și copiată pe multe alte site-uri, cum este răsplătită sursa inițială pentru munca sa? Nu este de mirare că numărul ziariștilor din Statele Unite a scăzut vertiginos în ultimii ani, ajungând de la aproape

57 000 în 2007 la circa 33 000 în 2015. Există mai puțini ziariști în total și mai puțini ziariști la fiecare ziar. Modelul economic care a susținut jurnalismul ca loc pentru „spațiul public” (și pentru informații corecte) se prăbușește. Neavând acces la informații corecte, este mai ușor să te lași pradă absurdităților.

Al doilea motiv de îngrijorare este faptul că internetul permite repetarea la nesfârșit. Problema camerelor cu ecou nu o reprezintă numai faptul că suntem expuși doar la ideile care ne plac; suntem expuși la acestea iar și iar și iar, la nesfârșit, toată ziua. Falșii utilizatori folosiți să „înflorească” poveștile pe Facebook plus persoanele reale plătite ca să „le placă” conținutul accentuează tendința firească ca anumite mesaje să fie repetate și să capete o soartă proprie. Repetarea la nesfârșit îi face pe oameni să se entuziasmeze (cam cum se folosesc la demonstrațiile politice scandări repetate), așa că le este mai greu să stea și să verifice poveștile.

Și chiar dacă până la urmă iese la iveală adevărul, repetarea de multe ori a falsului poate să crească importanța unei chestiuni controversate și să întărească opiniile extremiste. Ne amintim numai de discuția nesfârșită despre mexicani (în care oricum nu am avut niciodată încredere), și nu de faptul că imigranții din prima generație, legali sau nu, au de fapt mai puțin tendința de a fi infractori decât cei născuți americani. Aceasta, desigur, creează un motiv foarte puternic de inundare a piețelor cu alte informații. 115 știri false pro-Trump care au circulat înainte de alegerile prezidențiale din 2016 au fost vizualizate de 30 de milioane de ori (au existat și știri false pro-Clinton, însă acestea au fost vizualizate de numai opt milioane de ori).

Al treilea motiv de îngrijorare este faptul că limbajul neinteligibil al comunicării pe internet (pe care Twitter îl duce la extremă) stimulează franchețea și abrevierea, contribuind la erodarea regulilor discursului civic. Drept urmare, Twitter s-a transformat într-un laborator de testare a ultimelor lovituri murdare. Întreprinzătorii politici își expun bucuroși cele mai îndrăznețe teorii pe Twitter și apoi urmăresc cum merg, având grijă să vadă dacă nu au exagerat. Dacă pare să meargă, cel puțin în cadrul grupului vizat (ceea ce se măsoară prin retweeturi sau like-uri, de exemplu), aceștia le adaugă la pachetul de posibile strategii viitoare.

În al patrulea rând, există personalizarea automată. În 2001, când Sunstein scria despre camerele cu ecou, acesta se temea în privința posibilității pe care o au utilizatorii de a-și alege știrile pe care le consumă. Din ce în ce mai mult nu mai este nevoie să alegi. Algoritmi complicați folosesc tehnici de predicție bazate pe

învățarea automată ca să încerce să descopere ce ne-ar plăcea în funcție de cine suntem, ce am mai căutat etc. Scopul, destul de clar, este acela de a le oferi oamenilor ce le place ca să își petreacă mai mult timp cu lucrul respectiv.

Compania Facebook a fost supusă unor presiuni din cauza algoritmului pe care îl folosea pentru a le servi știri utilizatorilor, iar în 2018 a promis să își schimbe ordinea de prioritate a feedurilor, punând postările prietenilor și ale membrilor de familie înaintea articolelor de presă. Însă nu e nevoie să fii pe Facebook ca să se întâmple asta. Pe pagina de start Google a lui Esther, pe 2 iulie 2018 se afla un articol din Atlantic, „Deficitul comercial este problema Chinei”; ultimul editorial al lui Paul Krugman din New York Times; un articol despre Cupa Mondială de fotbal; un articol din Boston Globe despre Lawrence Bacow, noul președinte de la Harvard; un articol despre înmormântarea lui Simone Weil; un articol din Huffington Post despre opinia senatoarei Susan Collins cu privire la procesele Curții Supreme; și inevitabilul articol despre Pixel Watch. Erau doar două articole care era evident că nu o interesau: unul despre un infractor care evadase cu elicopterul dintr-o închisoare din Franța (care s-a dovedit foarte distractiv) și unul de pe Fox News despre Busy Philipps care se afla în conflict cu Delta Air Lines pentru că îi schimbaseră biletele și îi repartizaseră pe ea și pe copilul său în avioane diferite. Acest ultim articol reprezenta singura sa expunere din ziua respectivă la presa de dreapta. Asemenea personalizări sunt peste tot. Până și aplicația Radioului Public Național („NPR One“ pentru cunoscători) se autonumește „Pandora Radioului Public“, referindu-se la faptul că aplicația îți oferă muzica preferată pe baza a ceea ce ai ascultat în trecut. În camera cu ecou a ideilor liberale pe care o reprezintă NPR, un algoritm va filtra pentru utilizator exact ceea ce probabil că o să îi placă să asculte.

Acest lucru este important pentru că, atunci când utilizatorii aleg singuri ce să citească, sunt mai puțin conștienți de ceea ce fac. Pot prefera să citească articole din surse cunoscute, dar pot fi suficient de versați încât să își recunoască propriul subiectivism reflectat în sursele respective. Un experiment neobișnuit efectuat în Coreea de Sud a demonstrat faptul că acest mod de a fi versat este foarte real. Din februarie până în noiembrie 2016, doi tineri coreeni au creat o aplicație care le oferea utilizatorilor acces la articole preluate din presă pe teme de actualitate și le cerea în mod regulat părerea despre articole și chiar despre subiectele acestora. La început, toți utilizatorii au primit câte un articol selectat aleatoriu cu privire la fiecare temă. După o serie de ture, unii utilizatori aleși în mod aleatoriu au putut să aleagă sursele de știri din care primeau articole, în timp ce alții au continuat să primească articole selectate aleatoriu. Experimentul a avut trei

rezultate importante. Mai întâi, utilizatorii chiar au reacționat la ceea ce citeau: și-au modificat opiniile în direcția a ceea ce li se prezenta. În al doilea rând, după cum era de așteptat, cei care au putut să aleagă au ales articole conforme în general cu preferințe pe care le susțineau. În al treilea rând însă, la finalul experimentului, cei care au putut să își aleagă articolele își modificaseră preferințele mai mult decât cei care nu au putut și și le schimbaseră în general înspre centru! Acesta este opusul efectului camerelor cu ecou. Ținând cont de toate acestea, opțiunea de a alege materiale subiective i-a făcut pe cititori mai puțin părtinitori. Motivul este faptul că aceștia au înțeles exact cât de subiectivă era sursa pe care și-o aleseseră și au eliminat în parte subiectivismul, fiind totodată receptivi la informații; în timp ce în cazul știrilor repartizate aleatoriu utilizatorii nu au recunoscut subiectivismul și astfel au rămas sceptici în privința conținutului, neschimbându-și prea mult păreri.

Ar fi interesant să se facă acest experiment și în Statele Unite. Rezultatul ar putea să depindă și de cât de implicat în politică este cititorul. Nu este foarte clar dacă mulți cititori de știri de pe internet din SUA se străduiesc la modul conștient să corecteze subiectivismul din ceea ce citesc. Însă acest studiu sugerează o problemă fundamentală a personalizării unitare: tocmai unitatea acesteia. Corectarea denaturărilor necesită o înțelegere a sursei din care provine denaturarea. Când citim știri din aceeași sursă, suntem obișnuiți cu ea. Însă când un algoritm ne servește articole de pe tot internetul, dintre care unele provin din surse cunoscute, iar altele din cotloane mai necunoscute, iar unele pot fi complet false, nu știm cum să interpretăm semnalele respective. Mai mult decât atât, pentru că nu am ales singuri, s-ar putea să uităm chiar să facem corecția.

SĂ ALERGĂM ÎMPREUNĂ

Pe măsură ce ne pierdem capacitatea de a nu ne asculta unii pe alții, democrația își pierde din sens și seamănă mai degrabă cu un recensământ al diferitelor triburi, în care fiecare votează mai degrabă în baza loialității sale față de trib decât în baza cântăririi judicioase a priorităților. Câștigă coaliția cea mai mare de triburi, chiar dacă candidatul acesteia este un cunoscut pedofil sau și mai rău. Câștigătorul nu trebuie să aducă beneficii economice sau sociale nici măcar pentru propriii susținători atât timp cât susținătorii sunt suficient de îngrijorați de

eventualitatea preluării puterii de către tabăra adversă; cunoscând acest lucru, el sau ea se va strădui să ațâțe aceste temeri. În cel mai rău caz, câștigătorul poate apoi să își folosească puterea astfel dobândită ca să controleze presa pentru a elimina orice alte voci, ca să nu mai existe competiție care să îi îngrijoreze. Prim-ministrul Orbán a reușit să facă asta în Ungaria și mulți alții nu sunt departe de a avea succes.

În plus, există o sferă tot mai mare de violență – împotriva afro-americanilor, a femeilor și a evreilor în Statele Unite, împotriva musulmanilor și a castelor inferioare în India și împotriva imigranților în Europa – care nu este probabil fără legătură cu vituperările pe care le permite actualul climat polarizat. Bandele ucigașe din India și Brazilia, precum și trăgătorii și aruncătorii de bombe artisanale din ultimul timp din Statele Unite și din Noua Zeelandă par să fi apărut cu toții din acele vârtejuri de gândire paranoică, în care minciunile apar și dispar. Nu a ajuns încă la proporțiile unui război civil sau a unui genocid, dar istoria ne sugerează că ar putea să ajungă.

După cum am văzut deja, reacția noastră față de celălalt este strâns legată de încrederea în noi înșine. Numai o strategie socială privind respectarea demnității individuale îl poate face pe cetățeanul de rând mai deschis la ideea de toleranță.

Sunt posibile și intervenții la nivel de grup. Rasismul, părerile împotriva imigrării și lipsa de comunicare dintre partide debutează, în cazul multora, cu lipsa unui prim contact. Gordon Allport, profesor de psihologie la Harvard, a formulat în 1954 ceea ce a numit ipoteza contactului. Ideea se referă la faptul că în condiții propice contactul interpersonal este unul dintre modurile cele mai eficiente de a reduce prejudecățile. Petrecându-ne timpul cu alții, învățăm să îi înțelegem și să îi apreciem și, ca urmare a acestei aprecieri și înțelegeri, ar trebui să ni se reducă prejudecățile.

Ipoteza contactului a fost studiată foarte intens. O analiză recentă identifică 27 de studii de control randomizate (SCR) în care se cercetează ideea lui Allport. În general, studiile respective constată că acest contact reduce prejudecățile, deși analiza atrage atenția asupra rolului pe care îl joacă tipul contactului.

Dacă este valabil acest lucru, școlile și universitățile reprezintă soluția. Acestea reunesc tineri din medii diferite într-un loc unic, la o vârstă când toți sunt mult mai maleabili. La o mare universitate din SUA, în care studenții au fost repartizați în camere în mod aleatoriu, un studiu a demonstrat faptul că studenții

albi care s-au nimerit să stea în camere cu afro-americani erau cu mult mai înclinați să susțină acțiunea afirmativă și că studenții albi repartizați în camere cu colegi din rândul oricărui grup minoritar erau mai dispuși să continue să socializeze cu membrii altor grupuri etnice după primul an petrecut împreună, când au avut libertatea deplină de a alege cu cine să se întovărășească.

Acest proces de socializare ar putea să înceapă chiar mai devreme. O schimbare de strategie din Delhi a demonstrat importanța reunirii mai multor copii din medii foarte diferite. Începând din 2007 li s-a impus școlilor private de elită din Delhi să ofere locuri elevilor săraci. În cadrul unui studiu ingenios privind impactul acestei schimbări de strategie, copii selectați aleatoriu au fost puși să își aleagă coechipierii pentru o ștafetă. Unii dintre aceștia se duceau la școli la care învățau deja copii săraci, iar unii se duceau la școli la care nu fuseseră încă primiți copii săraci. Și, în cadrul școlilor, unii copii erau în grupuri de studiu cu copii săraci (în funcție de prima literă a prenumelui), iar alții nu. Ca să îi ajute să se hotărască cu cine vor să fie în echipă pentru cursă, li s-a dat tuturor ocazia să îi vadă pe ceilalți dând o probă de alergare. Există însă un șiretlic. Condiția era să fie de acord să se întâlnească și să se joace cu cei pe care îi alegeau în echipă. Studiul a constatat că elevii din familiile înstărite care nu veniseră în contact cu elevii săraci la școală au evitat să îi aleagă pe aceștia, chiar dacă alergau mai bine, ca să evite să fie nevoiți să își petreacă timpul cu ei. Însă cei care veniseră oarecum în contact la școală cu elevi din familii mai puțin înstărite, datorită noii strategii, s-au dovedit a fi mai înclinați să îl aleagă pe cel mai bun alergător chiar dacă respectivul copil provenea dintr-o familie săracă, pentru că nu li se mai părea atât de intimidantă perspectiva de a se întâlni ca să se joace împreună. Iar cei care erau în același grup de studiu cu copii săraci au fost și mai dispuși să îi invite pe copiii săraci să alerge și să se joace împreună cu ei. Familiaritatea a făcut minuni.

STUDENTS FOR FAIR ADMISSION*** ÎMPOTRIVA UNIVERSITĂȚII HARVARD**

Un efect al acestui fenomen este acela că diversitatea în rândul studenților instituțiilor de învățământ este importantă în sine și pentru sine, pentru că afectează pe termen lung preferințele. Acțiunea afirmativă a fost concepută

inițial în Statele Unite, pe de o parte, pentru a compensa nedreptatea istorică și, pe de altă parte, ca mod de a echilibra terenul de joc între albi, care aveau avantajul multor generații de educație superioară, și ceilalți. Însă merge mult mai departe. Ceea ce sugerează cele 27 de SCR-uri cu privire la efectele contactelor asupra toleranței este faptul că acest amestec este unul dintre cele mai puternice instrumente pe care le avem ca să facem societatea mai tolerantă și mai primitoare. Problema este că însăși acțiunea afirmativă este acum o idee care polarizează.

În primăvara lui 2018, New York s-a străduit să își modifice sistemul de admitere la școlile publice de elită, care se bazează în prezent pe un examen și care permit admiterea a foarte puțini hispanici și afro-americieni. În același timp, americanii de origine asiatică dădeau în judecată Universitatea Harvard pentru discriminare, pe motiv că, pentru a-și atinge gradul dorit de diversitate, Universitatea Harvard limitează în mod artificial numărul de studenți americani de origine asiatică pe care îi admite. În plus, administrația Trump face apel la școli să înceteze să mai ia în considerație rasa la admiterea la facultate. Curtea Supremă a SUA a rezistat până acum presiunii de a interzice orice discriminare în funcție de rasă, însă nu se știe cât o va mai face.

În India dezbaterea are loc în jurul cotelor reale din instituțiile de învățământ și din locurile de muncă la stat disponibile pentru castele care au fost discriminate de-a lungul istoriei. Cotele respective nu sunt agreate deloc de castele superioare, ceea ce duce la dese proteste și procese în care se contestă valabilitatea legii, mai ales pe motiv că o parte exagerată din locurile rezervate le revin celor mai privilegiați din rândul castelor de jos, care poate că au cel mai puțin nevoie de acestea. (Acesta este denumit metaforic „stratul cremos“.) Sistemul juridic indian a fost în favoarea acestei plângeri și a condiționat eligibilitatea pentru locurile respective de o calificare în funcție de venit: trebuie să fii suficient de sărac ca să te califici. În același timp, alte grupuri sociale militează ca să fie incluse în cotele respective, ceea ce ar duce la diluarea lor. Drept urmare, sistemul locurilor rezervate este aproape continuu contestat în câte o zonă din țară, cu izbucniri deloc rare de violență.

Ideea de „merit“ joacă un rol important în această dezbatere. La baza discuției se află ideea că rezultatele la teste furnizează un mod obiectiv de măsurare a meritelor, un mod de a măsura cât de potrivit este candidatul pentru o slujbă sau pentru un loc la facultate și astfel acțiunea afirmativă îi discriminează pe candidații „merituoși“, după cum sunt numiți în India. Ținând cont de tot ce am

văzut în capitolul de față, aceasta pare o afirmație foarte puțin probabilă. Autodiscriminarea subminează încrederea în sine și prestația la teste. Dacă ai tot fost subestimat, tratat de sus, ignorat sau disprețuit de profesori și de superiori pentru că provii întâmplător dintr-un anumit grup, acest lucru îți îngreunează reușita. În plus, după cum știm amândoi, a crește într-o casă în care sunt cărți peste tot și unde la cină se discută adesea despre subtilități de matematică sau de filosofie, fie că îți place întotdeauna, fie că nu, devine un clar avantaj când îți scrii eseurile la colegiu. Un candidat dintr-o castă inferioară care a avut același rezultat ca Abhijit la examenul de absolvire a liceului a trebuit să facă eforturi mult mai mari ca să reușească acest lucru și, din acest motiv, probabil că este mai înzestrat.

Neclaritatea noțiunii de merit a fost mărul discordiei între doi economiști empirici de primă clasă, David Card și Peter Arcidiacono, care au fost angajați de cele două părți din cazul Students for Fair Admission împotriva Universității Harvard. Fiind de partea reclamanților, Arcidiacono a susținut că asiaticii trebuie să fie discriminați, pentru că asiaticii admiși au note mai bune și rezultate mai bune la teste decât orice alt grup. Cu alte cuvinte, dacă obțin aceleași rezultate la examene, un student asiatic este mai puțin probabil să fie admis la Harvard decât unul alb (sau afro-american).

De partea celor de la Harvard, Card a ridicat o serie de obiecții la analiza lui Arcidiacono, inclusiv ideea că era îndreptățit obiectivul diversității privind originea părinților și specializarea dorită. Însă deosebirea cea mai șocantă a constat în modurile în care se interpreta noțiunea de „evaluare a personalității”, prin care doreau să se identifice calitățile de conducător și integritatea candidaților. Studenții asiatici au tot timpul rezultate mai bune la învățătură și la activitățile extracurriculare, însă rezultate mai proaste la evaluarea personalității și, dacă ținem cont de acest lucru, atunci aceștia au aceleași șanse de a fi admiși ca și studenții albi.

În opinia lui Card, acest lucru dovedește că nu se fac discriminări. Arcidiacono susține că tocmai prin modul în care se evaluează personalitatea îi discriminează Universitatea Harvard pe asiatici. În dezbateri, nu a trecut neobservată o comparație destul de ironică cu trecutul. În anii 1920 președintele Harvardului de atunci, Abbott Lawrence Lowell, a încercat să introducă praguri pentru a reduce numărul de evrei care erau admiși la universitate. Nu a reușit să o facă, însă a creat sistemul „holistic” de admitere, adică un sistem în care se ținea cont de trăsăturile personale, nu numai de note, și care a fost folosit pentru a reduce

numărul de evrei. Students for Fair Admission încearcă să demonstreze că acest lucru se întâmplă din nou.

Dezbaterea ilustrează pericolul fundamental al ideii de merit și al însăși noțiunii de calitate. Pe de o parte, „calitățile personale“ pot reflecta (poate neintenționat) apartenența sub o anumită formă la un club, cu străngeri de mâini secrete care nu se învață la școlile publice de rând. Evaluarea personalității s-ar putea, într-adevăr, să nu reprezinte un mod prea subtil de a înlătura un anumit gen de studenți (asiatici sau nu) și de a asigura transmiterea de la o generație la alta a statutului elitist. Pe de altă parte, faptul că mulți dintre candidați afro-americanii obțin tot timpul rezultate mai bune la evaluarea personalității decât albi sau asiaticii poate să reflecte ceea ce am menționat mai sus: cum admiterea la Harvard necesită rezultate excelente la învățătură, un copil dintr-un mediu dezavantajat trebuie să aibă calități personale de-a dreptul extraordinare ca să fie măcar luat în considerare, mai ales în condițiile în care se poate să fi fost nevoit să supraviețuiască în niște școli mai proaste și poate într-un mediu familial mai problematic. Fiind o sursă de referință a noii generații de conducători, Universitatea Harvard trebuie în mod clar să găsească locuri pentru toate grupurile sociale, iar exagerata reprezentare a unui anumit grup social raportată la ponderea acestuia în rândul populației este poate de nedorit într-o democrație și poate duce la probleme de natură politică. Însă avem nevoie de un dialog social mai transparent cu privire la modul în care este concepută acțiunea afirmativă. Modul actual de implementare a strategiilor de acțiune afirmativă, care se învârtă în jurul ideii de rasă în loc să o combată în mod direct, nu este probabil deloc aproape de modul ideal. Problema de la Harvard este și inevitabilă, și poate de dorit, în sensul că determină societatea să își combată propriile contradicții.

Din punctul de vedere al obiectivului restrâns al afectării preferințelor prin creșterea contactelor dintre grupurile sociale, resentimentele tot mai mari față de acțiunea afirmativă ridică o problemă. Ipoteza originală a lui Allport a fost că aceste contacte reduc prejudecățile, însă numai dacă sunt îndeplinite anumite condiții. Mai exact, acesta a susținut faptul că scăderea prejudecăților ar avea loc dacă stabilirea contactului ar avea loc într-un cadru în care grupurile vizate ar avea același statut, aceleași obiective, ar coopera între ele și ar beneficia de susținerea autorităților, a legii și a obiceiurilor. Este puțin probabil ca integrarea extrem de controversată să creeze aceste condiții. De exemplu, dacă elevii de liceu au senzația că se concurează pentru locurile de la colegiu sau, și mai rău, dacă au impresia că s-ar putea să fie dezavantajați în această competiție, s-ar

putea să ajungă să aibă și mai mari resentimente față de celălalt grup.

LECȚII DE CRICHET

Faptul că aceasta este o problemă foarte reală este demonstrat de un recent studiu ingenios. În statul Uttar Pradesh din India, un cercetător a organizat vreme de opt luni o ligă de crichet care a cuprins 800 de jucători, toți tineri, aleși aleatoriu dintr-un număr de 1 261. În cadrul ligii, circa o treime dintre jucători au fost repartizați în echipe omogene din punctul de vedere al castelor; ceilalți au făcut parte din echipe mixte în privința apartenenței la caste. La fel ca alte studii, cel de față a constatat că există multe efecte pozitive ale contactului de colaborare. În comparație cu cei care au făcut parte din echipe provenind dintr-o singură castă, tinerii care au jucat în echipe mixte au fost mai dispuși să se împrietenească cu persoane din alte caste după experiment, și nu numai cu persoanele din propriile echipe. Când li s-a dat ocazia să își aleagă coechipierii, aceștia și-au selectat echipe mai bune pentru meciurile viitoare, pentru că au ales în funcție de talent, nu de castă.

Însă a contat împotriva cui au jucat. Cei din echipele care au fost repartizate în mod aleatoriu ca să joace cu echipe din alte caste au fost mai puțin înclinați să se împrietenească cu persoane din alte caste decât cei care au jucat numai împotriva propriei caste sau chiar decât cei care nu au apucat să joace deloc. Concurența a subminat contactul.

Aceste rezultate oarecum mai puțin optimiste demonstrează un lucru important, și anume faptul că poate nu este suficient contactul pentru a da naștere la toleranță; poate că este necesar să existe niște obiective comune. Și în 1998, și în 2018 victoria echipei Franței la Cupa Mondială de fotbal a avut exact acest efect asupra întregii populații. Mai exact, faptul că unii dintre campionii echipei au crescut și au învățat în suburbiile Parisului, celebre pentru complexurile de blocuri dărăpănate și pentru revoltele în care se dă foc la mașini, chiar a creat un sentiment de bunăvoință și de scop comun. În momentul acela toată lumea a văzut că nu toți copiii din 93 (după cum este cunoscut un cartier dezavantajat din nordul Parisului) sunt niște vagabonzi leneși care chiulesc de la școală și săvârșesc infracțiuni mărunte. În spatele echipei câștigătoare black-blanc-beur

(„albă-neagră-arabă“) s-a aflat efortul și disciplina a zeci de mii de copii care au muncit din greu ca să o creeze.

ÎMPĂRȚIRE PE ZONE PENTRU PACE

Cum există piedici evidente în calea integrării prin intermediul universităților, cartierele mixte reprezintă o alternativă utilă. Problema cartierelor mixte este că au tendința de a fi instabile, după cum a demonstrat Tomas Schelling, care a câștigat Premiul Nobel pentru Economie. Să presupunem că cei care sunt proprietari ai propriilor locuințe se bucură să locuiască în cartiere mixte, însă nu în cartiere dominate de celălalt grup. Atunci trebuie să trăiască cu teama că într-o zi, probabil din întâmplare, câțiva de-ai lor pleacă din cartier și le iau locul ceilalți. Cartierul devine puțin mai neatrăgător pentru oamenii ca ei și acum încep să se teamă că, dacă mai pleacă alți câțiva, să spunem pentru că și ei se gândesc la același lucru sau pentru că sunt mai puțin toleranți, atunci vor fi și ei siliți să plece. Presiunea provocată de întrebarea dacă și unde s-ar putea întâmpla acest lucru poate să devină insuportabilă, așa că acela care poate să se mute o face. Este ceea ce a denumit Schelling punctul critic.

David Card a analizat creșterea segregăției care a avut loc în Statele Unite în anii 1970, 1980 și 1990, și, într-adevăr, chiar pare să existe această proprietate a punctului critic. Dacă partea de afro-americani dintr-un cartier era sub o anumită cifră, rămânea stabilă; dacă creștea peste numărul respectiv, în următorii ani avea loc un mare exod al populației albe. Chicago, de exemplu, a avut un punct critic foarte scăzut. Dacă populația de culoare din cartier era de sub 5% în 1970, rămânea la nivelul respectiv și după, dar dacă era peste respectivul nivel, atunci ponderea albilor avea să scadă simțitor în scurt timp. În medie în orașele din SUA, Card și colegii săi au găsit puncte critice cuprinse între 12% și 15%.

Modul de a preveni segregarea sugerată de logica punctului critic este construirea de locuințe sociale pentru locuitorii cu venituri scăzute și împrăștierea acestor locuințe în tot orașul, ca să nu existe cartiere „pure“. Într-un cartier de lux din Paris, în care am locuit un an, clădirea de lângă noi era un bloc al statului. Copiii se duceau cu toții la aceeași școală din cartier și se jucau în același parc. La vârsta aceea, sigur locuiau cu toții în același univers. Poate că nu

este posibil să fim la fel de îndrăzneți ca Singapore, unde există cote stricte pentru a se asigura un anumit amestec al grupurilor etnice în fiecare bloc de locuințe, însă este posibilă rezervarea unei anumite fracții din locuințele de stat în fiecare cartier.

Problema implementării acestei strategii este în principal de natură politică. Pare ușor de imaginat că s-ar realiza bine dacă ar exista voința politică: se împărăștie peste tot locuințele de stat, li se dă tuturor câte un număr, se efectuează o tragere la sorți ori de câte ori sunt disponibile noi locuințe de stat și se asigură verificarea cu ușurință a faptului că intră exact câștigătorii în posesia locuinței. Problema este că locuințele de stat din cartierele bune sunt foarte tentante pentru politicienii locali, ca să le folosească ca sponsorizări, însă cu suficientă voință politică probabil că această piedică poate fi depășită.

Cu toate acestea, în viitorul apropiat, în vreme ce majoritatea săracilor încă mai locuiesc în cartiere modeste, școlile comune reprezintă o altă cale de integrare a populației. Pentru a realiza acest lucru, va trebui să fie transportați copiii.

Transportul unui mare număr de copii cu autobuzul școlar pentru promovarea diversității, după cum s-a procedat la Boston la un anumit moment, este însă o idee puțin populară, în parte din motivul foarte bun că celor mici nu le place să fie transportați cu autobuzul. Cea mai bună idee s-ar putea să fie să li se permită copiilor din anumite cartiere sărace să se ducă la școli din alte cartiere.

Programul METCO din Statele Unite, care a organizat transportul copiilor aparținând minorităților la școli ale majorității, s-a dovedit benefic copiilor minoritari fără să le fi fost afectate rezultatele la teste ale copiilor aparținând majorității. Aceștia din urmă, care și-ar fi petrecut cea mai mare parte din viață în enclavă albă, au ajuns să vină în contact cu o populație mult mai diversă, ceea ce, după cum am observat, le afectează pe termen lung concepția despre lume și preferințele.

SE REARANJEAZĂ ȘEZLONGURILE PE PUNTE?

Toate propunerile noastre ar putea să pară puțin față de ceea ce arată ca un tsunami de prejudecăți. Dar asta ar însemna să scăpăm din vedere ideea principală a capitolului de față, și anume că asemenea preferințe reprezintă în

egală măsură simptomele bolii, precum și cauza acesteia sau poate mai mult. Prejudicata este adesea o reacție defensivă față de multe lucruri care simțim că merg cum nu trebuie în lume, față de greutățile noastre financiare și față de senzația că nu mai suntem respectați sau prețuiți.

Acest lucru are patru implicații importante. În primul rând și cel mai evident, manifestarea disprețului față de cei care își exprimă sentimentele rasiste, fraternizează cu rasiștii sau îi votează („jalnicii“) nu face decât să le întărească sentimentele respective, care pornesc de la suspiciunea că lumea nu ne mai respectă. În al doilea rând, prejudicata nu este o preferință absolută; chiar și votanților așa-zis rasiști le pasă de alte lucruri. India de Nord din anii 1990 și începutul anilor 2000 a asistat la o perioadă de polarizare bazată pe caste. Dar aceasta și-a încheiat cursul până în 2005. Castele inferioare care aderaseră la partide bazate în mod clar pe caste (spre deosebire de BJP, partidul prim-ministrului Modi, care este bazat pe caste, dar într-un mod mai voalat) începuseră să se întrebe dacă primeau suficient de la partidele lor. Mayawati, conducătoarea unuia dintre partide, a hotărât să își schimbe imaginea și să se prezinte drept conducătoarea tuturor săracilor, inclusiv a castelor sărace superioare, și a câștigat astfel alegerile din statul Uttar Pradesh din 2007. A optat pentru o amplă acoperire, nu pentru sectarism îngust.

Mai recent, în Statele Unite suntem uimiți de ciudata poveste a Legii privind îngrijirea accesibilă (Obamacare). Fiind inițiativa politică reprezentativă a mult disprețuitului musulman kenyan de culoare Barack Obama, aceasta a fost ceva cu care mulți guvernatori republicani nu au vrut să fie asociați și mulți au refuzat subvențiile federale ca să extindă Medicaid, un mecanism de bază pentru creșterea acoperirii asistenței medicale în baza Legii privind îngrijirea accesibilă. Însă, până la alegerile interimare din 2018, inițiative de extindere a Medicaid se aflau pe buletinele de vot din statele foarte roșii Utah, Nebraska și Idaho. Acestea s-au aprobat în toate trei. În Kansas și Wisconsin au fost aleși și noi guvernatori democrați care s-au angajat să extindă Medicaid acolo unde predecesorii lor nu o făcuseră. Aceasta nu s-a întâmplat pentru că oamenii din locurile respective au devenit democrați; au continuat să voteze membrii ai congresului și senatori republicani, care aveau adesea vederi foarte conservatoare. Însă în această chestiune se pare că mulți au decis să ignore avertismentele orânduiri republicane și să procedeze potrivit modului în care au înțeles ei singuri ceea ce era în folosul lor. Economia i-a jucat o festă lui Trump.

Asta ne duce la al treilea argument. Faptul că votanții dau importanță rasei,

etniei, religiei sau chiar manifestării opiniilor rasiste nu înseamnă neapărat că acestea reprezintă foarte mult pentru ei. Votanții își dau seama că liderii politici se folosesc de etnie sau de rasă când le convine. Unul dintre motivele pentru care continuă să îi voteze pe respectivii politicieni este faptul că sunt foarte cinici în privința sistemului politic, după ce s-au convins că toți politicienii sunt mai mult sau mai puțin la fel. Având în vedere acest lucru, ar putea la fel de bine să voteze cu tipul care arată sau vorbește ca ei. Cu alte cuvinte, votul etnic sau bigot exprimă adesea indiferență. Dar asta înseamnă că este uimitor de simplu să îi faci să se răzgândească subliniindu-le ce au de câștigat de pe urma alegerilor. În 2007, în Uttar Pradesh, un stat indian faimos pentru politica sa bazată pe caste, Abhijit și colegii lui au reușit să îi facă pe 10% dintre votanți să renunțe la preferința de a vota partidul propriei caste folosind numai o combinație de cântece, un teatru de păpuși și un teatru stradal – transmițând simplul mesaj „Votați pentru probleme legate de dezvoltare, nu pentru caste“.

Ceea ce ne duce la ideea finală și poate cea mai importantă. Modul cel mai eficient de a combate prejudecățile s-ar putea să nu fie contrazicerea directă a opiniilor oamenilor, oricât ar părea de firesc. În schimb, s-ar putea să fie să îi convingi pe cetățeni că merită să se implice în alte probleme politice. Că liderii care le promet o grămadă de lucruri și chiar fac gesturi mărețe în acest sens s-ar putea să nu le ofere mai nimic în plus decât gesturile respective, parțial și pentru că nu este ușor să facă ceva mai mult. Cu alte cuvinte, trebuie să recreăm credibilitatea în dialogul public despre politică și să dovedim că aceasta nu este doar un mod de a folosi vorbe mari pentru a justifica faptul că facem foarte puțin. Și, desigur, trebuie să facem tot posibilul ca să potolim furia și frustrarea pe care o simte multă lume, fiind conștienți totodată că nici nu va fi ușor, nici nu se va întâmpla rapid.

Aceasta, după cum am explicat în Capitolul 1, este călătoria în care am pornit în cartea de față. Am început cu probleme în care majoritatea aspectelor sunt cunoscute și înțelese: imigrația și comerțul. Chiar și acolo există o puternică tendință în rândul economiștilor de a se pronunța asupra acestor chestiuni dând răspunsuri categorice („imigrația este bună“, „liberul schimb este mai bun“) fără să le însoțească de explicații amănunțite și avertismente necesare, ceea ce le subminează masiv credibilitatea. Acum ne îndreptăm atenția spre probleme care sunt mai controversate, chiar și în rândul economiștilor: viitorul dezvoltării, cauzele inegalității, problema schimbărilor climatice.

Vom încerca să facem același exercițiu de demistificare pe aceste subiecte,

recunoscând totodată că ceea ce avem de spus se va baza uneori pe argumente mai abstracte decât cele formulate până acum și oarecum mai puțin întemeiate pe dovezi. Aceste probleme sunt însă atât de importante pentru viziunea noastră asupra viitorului (și a prezentului) încât nu putem să vorbim despre cum să realizăm o strategie politică mai bună fără să le abordăm.

În toate acestea este esențial rolul preferințelor. Este, în mod evident, imposibil, să vorbim despre dezvoltare și inegalitate și mediul înconjurător fără să ne gândim la nevoi, la dorințe și implicit la preferințe. Am observat că dorințele s-ar putea să nu fie nevoi – se pare că lumea evaluează sticlele de vin mai degrabă pe baza numărului de asigurări sociale decât a plăcerii de a bea – iar nevoile s-ar putea să nu fie dorințe – televizorul este o nevoie sau o plăcere? Acestea vor constitui, desigur, preocupările principale din capitolele următoare, regăsindu-se în mod implicit sau uneori explicit în argumentele pe care le formulăm și în imaginea lumii pe care o proiectăm.

Titlul original este Black Guy Asks Nation for Change. Cuvântul change înseamnă și „schimbare“, și „mărunțiș“, deci titlul se poate traduce și „Un negru îi cere națiunii mărunțiș“. (n.tr.)

State în care se votează predominant Partidul Republican (n.tr.)

În limba română, „interziceți căsuța“ (n.tr.)

IQ= intelligence quotient (coeficient de inteligență) (n.tr.)

Numele organizației se traduce „Elevi în favoarea unei admiteri corecte“. (n.tr.)

Capitolul 5. SFÂRȘITUL CREȘTERII?

Creșterea a încetat la 16 octombrie 1973 sau cam pe-atunci și nu va reveni niciodată, potrivit unei cărți minunat de pedante scrise de Robert Gordon.

La data respectivă țările membre ale OPEC***** au anunțat că impun un embargo asupra petrolului. Până la ridicarea embargoului în martie 1974, prețul petrolului a crescut de patru ori. Economia mondială a devenit în această perioadă tot mai dependentă de petrol și se confrunta în general cu o lipsă de materii prime, care a dus la creșterea prețurilor. Ceea ce a urmat în țările din Occident a fost un deceniu tern de „stagflație“ (stagnare economică însoțită de inflație). Ar fi trebuit să nu mai avem creștere lentă, însă aceasta continuă și în prezent.

Asta s-a întâmplat într-o lume în care majoritatea cetățenilor țărilor bogate crescuseră așteptându-se la o prosperitate fără sfârșit și în continuă expansiune, în care conducerea politică era obișnuită să își măsoare succesul în funcție de un singur reper: ritmul de creștere a produsului intern brut al țării, adică a PIB-ului. Și în mare măsură aceasta este în continuare lumea în care trăim și într-un fel încă mai vorbim despre acel moment cardinal din anii 1970. Ce a mers prost? A fost o greșeală politică? Putem să determinăm creșterea economică să revină și să rămână? Pe ce buton magic trebuie să apăsăm? China este imună la această încetinire?

Economiștii au fost preocupați de atunci să găsească răspunsuri la aceste întrebări. S-au scris nenumărate cărți și lucrări. S-au decernat multe premii Nobel. După toate acestea, ce se poate spune cu siguranță despre cum să facem ca economiile bogate să crească mai repede? Sau faptul că s-a scris atât de mult despre aceasta sugerează că habar n-avem? Și oare chiar ar trebui să ne preocupe acest lucru?

CEI 30 DE ANI DE GLORIE

În cei 30 și ceva de ani dintre sfârșitul celui de-al Doilea Război Mondial și criza OPEC creșterea economică din Europa de Vest, Statele Unite și Canada a fost mai rapidă decât fusese vreodată înainte de-a lungul istoriei.

Între 1870 și 1929, PIB-ul per persoană în Statele Unite a crescut, ajungând la o cifră nemaiîntâlnită până atunci de 1,76% pe an. În cei patru ani de după 1929, PIB-ul pe persoană a scăzut catastrofal cu 20% – nu degeaba se numește Marea Criză economică –, dar și-a revenit destul de repede. Rata anuală medie de creștere din 1929 până în 1950 a fost, de fapt, puțin mai mare decât în perioada precedentă. Însă între 1950 și 1973 ritmul anual de creștere a ajuns la 2,5%. Există o diferență mai mare decât ar putea părea între 1,76% și 2,5%. PIB-ului pe cap de locuitor i-ar trebui 40 de ani ca să se dubleze la o rată de creștere de 1,76%, dar doar 28 de ani la o rată de 2,5%.

Europa a avut un trecut mai îndoielnic înainte de 1945, în parte din cauza războaielor sale, însă după 1945 lucrurile chiar au crescut vertiginos. Când s-a născut Esther în 1972, Franța avea un PIB pe cap de locuitor cam de patru ori mai mare decât atunci când se născuse mama ei, Violaine, în 1942. Asta s-a întâmplat cam în toată Europa Occidentală. PIB-ul per cap de locuitor în Europa a crescut cu 3,8% în fiecare an între 1950 și 1973. Nu degeaba francezii au numit acești 30 de ani de după război les Trente Glorieuses („cei 30 de ani glorioși“).

Creșterea economică a fost determinată de o dezvoltare rapidă a productivității muncii, adică a producției realizate pe ora muncită. În Statele Unite, productivitatea muncitorilor a crescut ajungând la 2,82% pe an, ceea ce a însemnat că s-a dublat la fiecare 25 de ani. Această creștere a productivității muncii a fost suficient de mare ca să compenseze cu vârf și îndesat reducerea orelor lucrate de fiecare individ, care avea loc în același timp. În cursul celei de-a doua jumătăți a secolului, săptămâna de lucru a scăzut cu 20 de ore în SUA și în Europa. Iar numărul mare de nașteri (așa-numitul baby boom) de după război a scăzut proporția adulților cu vârstă de muncă din cadrul populației pentru că boomerii erau pe atunci, evident... bebeluși.

Ce i-a făcut mai eficienți pe muncitori? În parte, aceștia deveneau tot mai instruiți. Persoanele născute în anii 1880 se duceau la școală, în medie, doar până în clasa a șaptea, în vreme ce persoanele născute în anii 1980 au studiat, în medie, doi ani de colegiu. Și aceștia au avut utilaje mai multe și mai bune ca să lucreze. A fost epoca în care electricitatea și motorul cu combustie internă au

jucat un rol esențial.

Făcând niște presupuneri oarecum îndrăznețe, este posibil să estimăm contribuția acestor doi factori. Robert Gordon consideră că dezvoltarea educației explică creșterea de circa 14% a productivității muncii din acea perioadă, iar investiția de capital care le-a oferit muncitorilor mașini mai multe și mai bune cu care să lucreze explică restul de 19% de creștere.

Restul îmbunătățirii productivității observate nu se poate explica prin schimbări ale lucrurilor pe care le pot măsura economiștii. Ca să ne simțim mai bine, noi, economiștii, i-am dat și un nume: productivitatea totală a factorilor (PTF).

(Celebrul economist specializat în dezvoltare Robert Solow a definit PTF ca fiind „măsura ignoranței noastre“.) Creșterea productivității totale a factorilor este ceea ce rămâne după ce am luat în calcul tot ce putem măsura. Reflectă faptul că muncitorii cu același nivel de studii care lucrează cu aceleași mașini și aporturi (ceea ce economiștii denumesc capital) realizează o producție mai mare astăzi pe fiecare oră muncită decât au realizat anul trecut. Este logic. Căutăm tot timpul modalități de a ne utiliza resursele existente într-un mod mai eficient.

Asta reflectă, în parte, progresul tehnologic: cipurile calculatoarelor devin mai ieftine și mai rapide, așa că o secretară poate acum să termine în câteva ore munca pe care o efectua înainte o mică echipă; sunt inventate noi aliaje; se folosesc noi soiuri de grâne care cresc mai repede și necesită mai puțină apă. Însă productivitatea totală a factorilor crește și când descoperim noi modalități de reducere a deșeurilor sau de reducere a timpului în care fie materiile prime, fie muncitorii sunt nevoiți să rămână inactivi. Inovațiile legate de metodele de producție, precum producția în serie sau producția cu costuri reduse, fac asta precum o face, să spunem, crearea unei piețe bune de închirieri de tractoare.

Perioada dinainte de 1970 a fost extraordinară în comparație cu cea mai mare parte din istorie datorită faptului că productivitatea totală a factorilor a crescut deosebit de repede. În Statele Unite, creșterea PTF a fost de patru ori mai rapidă între 1920 și 1970 decât între 1890 și 1920. De fapt, mai degrabă asta decât dezvoltarea educației sau a capitalului per muncitor i-a dat celei de-a doua perioade acest avânt deosebit. Creșterea PTF în Europa a fost și mai rapidă decât în Statele Unite, mai ales după război, în parte pentru că Europa a adoptat inovații apărute deja în SUA.

Creșterea rapidă nu a fost vizibilă doar în statisticile privind veniturile la nivel național. Potrivit oricăror rezultate măsurate, calitatea vieții s-a transformat

complet până în 1970 față de cum era în 1920. O persoană de rând din Occident mânca mai bine, avea mai multă căldură iarna și mai multă răcoare vara, consuma o mai mare diversitate de bunuri și trăia mai mult și mai sănătos. Cu o săptămână de lucru mai scurtă și pensionare mai devreme, viața nu mai era atât de dominată de corvoada muncii de zi cu zi. Munca copiilor, omniprezentă în secolul al XIX-lea, a dispărut mai mult sau mai puțin din Occident. Acolo cel puțin copiii puteau de-acum să se bucure de copilărie.

CEI 40 DE ANI MAI PUȚIN GLORIOȘI

Însă în 1973 (sau pe-atunci) totul s-a oprit. În medie, în următorii 25 de ani, PTF a crescut la o rată de numai o treime față de cea dintre 1920 și 1970. Ceea ce a debutat cu o criză economică cu o dată de începere clară, și chiar și cu o serie de puteri străine pe care să se dea vina, a devenit noua normalitate. Continuarea încetinirii nu s-a văzut imediat. Născuți și crescuți în perioada epocii de aur a dezvoltării economice, oamenii de știință și factorii de decizie politică au crezut la început că era o întrerupere temporară, care avea să se îndrepte repede de la sine. Până când a devenit clar că creșterea lentă nu era o simplă anomalie, ultima speranță era că se apropia o nouă revoluție industrială, impulsionată de puterea calculatorului. Puterea calculatorului creștea din ce în ce mai repede, iar computerele erau introduse peste tot, după cum se întâmplase cândva cu electricitatea și cu motorul cu combustie. Aceasta urma să se traducă sigur într-o nouă eră de creștere a productivității, care avea să tragă după ea și economia. Și, într-adevăr, așa s-a întâmplat în cele din urmă. Începând din 1995 am asistat vreme de câțiva ani la o creștere importantă a PTF (chiar dacă încă mult mai mică decât în anii de mare avânt). A dispărut însă repede. Din 2004 creșterea PTF și creșterea PIB-ului atât în Statele Unite, cât și în Europa par să se fi întors în zilele proaste din 1973–1994. În Statele Unite creșterea PIB-ului și-a revenit la jumătatea lui 2018, însă creșterea PTF continuă să fie lentă. În cursul anului respectiv, PTF a crescut în medie numai cu 0,94%, față de 1,89%, cu cât crescuse în perioada 1920–1970.

Această nouă încetinire a stârnit o dezbatere aprinsă în rândul economiștilor. Pare dificil să o legăm de tot ceea ce auzim în jur. Silicon Valley ne tot spune că trăim într-o lume de inovație și de schimbare continuă: computere personale,

smartphone-uri, învățare automată. Inovația pare să se regăsească peste tot. Dar cum de poate să existe toată această inovație fără să existe vreun semn de creștere economică?

Dezbaterea s-a învârtit în jurul a două întrebări. Mai întâi, va mai reveni vreodată creșterea durabilă și rapidă a productivității? În al doilea rând, nu cumva măsurarea PIB-ului, în cel mai fericit caz o încercare de presupunere, nu ia în calcul întreaga bucurie și fericire pe care ne-o aduce noua economie?

S-A TERMINAT CREȘTEREA ECONOMICĂ?

Doi specialiști în istoria economiei de la Universitatea de Nord-Vest din Chicago se află în centrul acestei discuții.

Robert Gordon este de părere că epoca mării creșteri economice probabil că nu se va mai întoarce. L-am întâlnit pe Gordon o singură dată. Lasă impresia unei persoane destul de rezervate; însă cartea sa nu este nici pe departe așa. În tabăra opusă se află Joel Mokyr, pe care îl știm mult mai bine, un om extrem de vivace, cu ochi strălucitori și care are o vorbă bună pentru fiecare; scrie cu o energie molipsitoare, care corespunde viziunii sale în general pozitive asupra viitorului.

Gordon a riscat prezicând că creșterea economică va ajunge la o medie slabă de 0,8% pe an în următorii 25 de ani. „Oriunde mă uit“, a spus el în timpul unei dezbateri cu Mokyr, „văd că lucrurile stau pe loc. Văd că birourile folosesc computere de birou și programe asemănătoare cu cele din urmă cu zece sau 15 ani. Văd că la magazinele en detail verificăm cu aceleași scannere de coduri de bare la fel ca înainte; rafturile sunt umplute în continuare de oameni, nu de roboți; în spatele tezghelelor tot oameni ne taie carnea și brânza.“ Invențiile din ziua de astăzi, după părerea sa, nu sunt la fel de radicale precum au fost electricitatea și motorul cu combustie internă. Cartea lui Gordon este deosebit de îndrăzneță. El analizează într-un mod jucăuș o serie de inovații pe care le prezic futurologii și, luându-le la rând, explică de ce, după părerea sa, nici una dintre ele nu va fi la fel de transformatoare precum liftul sau aerul condiționat și de ce nici una nu ne va readuce în epoca creșterii economice rapide. Roboții nu pot împături rufele spălate. Imprimarea tridimensională (3D) nu va afecta procesul

de fabricație la scară mare. Inteligența artificială și învățarea automată nu sunt „ceva nou“. Acestea există cel puțin din 2004 și nu au contribuit deloc la creștere. Și tot așa.

Este clar, desigur, că nimic din ceea ce spune Gordon nu exclude posibilitatea ca ceva total neașteptat, poate vreo combinație neimaginată până acum de ingrediente cunoscute, să se dovedească transformatoare. Este doar bănuiala lui că nu se va întâmpla așa ceva.

Mokyr, pe de altă parte, vede un viitor luminos pentru dezvoltarea economică, stimulată de concurența dintre națiuni pentru titlul de lider în știință și tehnologie, precum și de răspândirea rapidă a inovațiilor în întreaga lume care rezultă din concurența respectivă. El vede un potențial progres în tehnologia laserului, știința medicală, ingineria genetică și imprimarea 3D. Față de afirmația lui Gordon că nu prea s-a schimbat nimic în modurile de bază în care am produs în ultimele câteva decenii, el contraargumentează: „Uneltele pe care le avem astăzi fac ca tot ce aveam chiar în 1950 să pară niște jucării prost făcute, prin comparație“. Dar, în primul rând, Mokyr crede că modul în care s-a schimbat și s-a globalizat economia mondială creează mediul propice pentru ca inovațiile să se înmulțească și să schimbe lumea, în moduri pe care nici măcar nu putem să începem să ni le imaginăm. Prezice un factor care va accelera dezvoltarea: vom reuși să încetăm îmbătrânirea creierului. Ceea ce, desigur, ne va da mai mult timp să avem idei mai bune. Mokyr, antrenant și creativ ca întotdeauna acum, la 72 de ani, este un bun exemplu al propriei teorii.

Faptul că două minți atât de strălucite ajung la concluzii atât de diferite cu privire la creșterea economică subliniază cât de supărător este acest subiect. Dintre toate lucrurile pe care au încercat (și mai mult nu au reușit) să le prezică economiștii, creșterea este un domeniu în care am dat greș într-un mod jalnic. Ca să dăm un singur exemplu, în 1938, tocmai când economia SUA revenea la starea de mare creștere de după Marea Criză economică, Alvin Hansen (care nu era oricine; era unul dintre inventatorii modelului IS-LM, pe care majoritatea studenților de la facultatea de economie și-l vor aminti de la primul lor curs de macroeconomie, și profesor la Harvard) a inventat termenul de stragnare seculară, menit să descrie starea economiei de atunci. Era de părere că economia americană nu va mai crește niciodată, pentru că se epuizaseră deja toate ingredientele creșterii. Mai ales progresul tehnologic și creșterea populației încetaseră, credea el.

Astăzi majoritatea dintre noi cei care am crescut în Occident suntem obișnuiți cu o creștere rapidă sau avem părinți obișnuiți cu o creștere rapidă. Robert Gordon ne amintește de istoria noastră mai îndepărtată. Cei 150 de ani dintre 1820 și 1970 au reprezentat excepția, nu perioada de creștere mai redusă care le-a urmat. Creșterea susținută a fost, practic, ceva necunoscut până în anii 1820 în Occident. În perioada 1500–1820, PIB-ul anual pe cap de locuitor a crescut de la 780 de dolari la 1 240 de dolari (în dolari constanți), o rată de creștere anuală derizorie de 0,14%. Între 1820 și 1900 creșterea a fost de 1,24%, de nouă ori mai mare decât în precedenții 300 de ani, dar încă mult mai puțin decât cele 2 procente pe care avea să le atingă după 1900. Dacă Gordon are dreptate și ajungem la un ritm de creștere de 0,8%, am reveni pur și simplu la ritmul mediu de creștere dintr-un interval foarte mare de timp (1700–2012). Aceasta nu reprezintă noua normalitate; este doar normalitatea.

Desigur că faptul că creșterea susținută pentru o perioadă lungă, de genul celei la care am asistat în cea mai mare parte a secolului XX, a fost fără precedent nu înseamnă că nu se poate întâmpla din nou. Lumea este mai bogată și mai bine pregătită ca niciodată, stimulentele pentru inovații sunt mai mari ca oricând, iar numărul țărilor care ar putea să conducă o nouă explozie de inovații este în continuă creștere. Se mai poate, după cum cred unii entuziaști ai tehnologiei, ca dezvoltarea să explodeze din nou în următorii câțiva ani, alimentată de o a patra revoluție industrială, poate susținută de utilaje inteligente, capabile să învețe singure să scrie rapoarte juridice mai bune și să spună glume mai bune decât oamenii. Dar s-ar mai putea și ca, după cum crede Gordon, electricitatea și motorul cu combustie să ne fie adus o schimbare unică cu privire la ceea ce putem să producem și să consumăm. Ne-a luat ceva timp ca să ajungem la această nouă stagnare și a existat până atunci o creștere rapidă, însă nu avem un motiv concret să ne așteptăm ca acest episod să se repete. Dar, am adăuga, nici nu avem vreo dovadă certă că nu se va întâmpla acest lucru. În primul rând, cert este faptul că nu știm și nu există un alt mod de a afla decât așteptând.

RĂZBOIUL FLORILOR

Părinții lui Abhijit nu prea credeau în jucării. El își petrecea lungi după-amiezi jucându-se de-a războiul cu flori. Bobocii de ixora, cu tulpinile lor lungi și

vârfurile ascuțite, reprezentau inamicii, care chipurile aruncau pietre către infanteriști, frunzele lungi și cărnoase de ghețișoară. Tuberozele erau doctorii care îi operau pe cei răniți în lupta cu scobitori și îi bandajau cu petale moi de iasomie.

Abhijit își amintește de acestea ca fiind cele mai plăcute ore din cursul zilei. Asta ar trebui să se considere drept bunăstare. Însă nimic din plăcerea sa nu a fost inclus în definiția clasică a PIB-ului. Economiștii știu dintotdeauna acest lucru, însă merită să îl subliniez. Când un trăgător de ricșă din orașul natal al lui Abhijit, Calcutta, își ia o după-amiază liberă ca să își petreacă timpul cu iubita sa, PIB-ul scade, dar cum s-ar putea ca starea lui de bine să nu crească? Când este tăiat un copac în Nairobi, PIB-ul ia în calcul forța de muncă folosită și lemnul produs, însă nu scade umbra și frumusețea care se pierde astfel. PIB-ul apreciază numai lucrurile care au un preț și se pot vinde.

Acest lucru este important, pentru că întotdeauna creșterea se măsoară în funcție de PIB. Anul 2004, când creșterea PIB-ului, după ce și-a pornit motorul în 1995, a încetinit din nou, este anul în care Facebook a început să joace rolul uriaș pe care îl joacă în prezent în viața noastră. Avea să i se alăture Twitter în 2006 și Instagram în 2010. Aceste platforme au în comun faptul că sunt oficial gratuite, se întrețin ieftin și sunt extrem de populare. Când, după cum se întâmplă acum cu calcularea PIB-ului, judecăm valoarea vizionării de videoclipuri sau a actualizării de profiluri online în funcție de prețul pe care îl plătește lumea, care este adesea zero, sau chiar în funcție de cât costă înființarea sau funcționarea Facebookului, s-ar putea să subestimăm extrem de mult contribuția sa la starea de bine.

În orice caz, cheltuielile de funcționare a Facebookului, adică ceea ce se ia în calcul la PIB, nu prea au legătură cu starea de bine (sau de rău) pe care acesta o creează. Faptul că încetinirea recentă a creșterii măsurate a productivității coincide cu explozia rețelelor de socializare ridică probleme, pentru că este cât se poate de posibil de imaginat că diferența dintre ceea ce se ia în calcul ca PIB și ce ar trebui să se ia în calcul ca stare de bine a crescut exact în această perioadă. Ar putea să fie din cauză că a existat o adevărată creștere a productivității, în sensul că adevărata stare de bine a crescut, însă statisticile noastre privind PIB-ul nu iau deloc în calcul toată această poveste?

Robert Gordon exclude cu totul această posibilitate. De fapt, el consideră că Facebookul este probabil de vină pentru o parte din încetinirea productivității –

prea multă lume își pierde timpul actualizându-și profilurile la locul de muncă. Însă acest lucru nu prea are nici o legătură. Dacă oamenii chiar sunt mai fericiți acum decât erau înainte, cine suntem noi să judecăm dacă merită să își folosească astfel timpul și, în consecință, dacă ar trebui să includem asta în calculele privind bunăstarea?

BUCURIE INFINITĂ

Oare poate valoarea rețelelor de socializare să compenseze aparenta încetinire a creșterii productivității din țările bogate? Problema constă, desigur, în faptul că habar nu avem ce valoare să le atribuim acestor produse gratuite. Dar putem să încercăm să estimăm cât ar fi dispusă lumea să plătească. Se încearcă să se realizeze acest lucru luând în calcul, de exemplu, timpul pe care și-l petrec oamenii navigând pe internet ca reprezentând cât de mult îl apreciază. Ideea este că în loc de asta oamenii ar putea să lucreze și să câștige bani. Dacă urmărim această abordare, valoarea medie anuală a internetului pentru un american a crescut de la 3 000 de dolari în 2004 la 3 900 de dolari în 2015. Dacă ar fi să adăugăm această bucătică lipsă la PIB-ul pe 2015, s-ar putea justifica astfel circa o treime din cele 3 trilioane de dolari de „producție pierdută” din anul respectiv (prin comparație cu PIB-ul care ar fi putut să fie dacă nu ar fi avut loc încetinirea de după 2004).

O problemă legată de acest mod de a identifica efectele internetului este faptul că se presupune că oamenii au opțiunea de a munci mai multe ore pe mai mulți bani decât să își petreacă timpul pe internet. Însă acest lucru nu este valabil în cazul majorității celor care au un program de lucru de la 9 la 17; dimpotrivă, aceștia trebuie să își găsească moduri de a se distra (sau măcar de a nu intra în bucluc) încă opt ore sau cam așa ceva pe zi. Dacă își petrec timpul pe internet, asta nu înseamnă decât că preferă să facă asta în loc să citească o carte sau să se întâlnească cu rude ori prieteni. Dacă nu sunt prea sociabili și nu le place să citească, aceasta nu este deloc o susținere care stă în picioare; s-ar putea să merite mult mai puțin decât 3 900 de dolari.

Însă există și problema opusă. Să luăm ca exemplu pe cineva care nu își poate imagina viața fără internet, care are nevoie de o doză de Twitter în fiecare

dimineață. Această primă oră îi creează o bucurie aproape infinită. Însă în acea oră i-a pus la punct pe toți dușmanii și a procesat toate schimburile istețe de cuvinte și le-a transmis mai departe. Ce rămâne pentru a doua oră este cam fără sare și piper, astfel încât nu există niciodată o a treia oră. Compară această persoană cu cineva care își petrece, de asemenea, două ore răspunzând sporadic la postările de pe Facebook ale unor prieteni pe jumătate uitați și „prieteni“ pe care ar vrea să îi uite sau la postări referitoare la aceștia. Potrivit datelor, ambele persoane vor figura pe același loc, ca bucurându-se de internet preț de două ore. Dar este evident că există diferențe între cei doi și a-i trata la fel ar putea să ne ducă la o mare subestimare a valorii internetului.

Confruntându-se cu posibilitatea fie să supraestimeze cu mult internetul, fie de a-l desconsidera, oamenii de știință au căutat modalități de a măsura valoarea pe care o are acesta pentru consumatori. Mai exact, s-au efectuat câteva studii de control randomizate cu privire la ce se întâmplă când experimentatorul (cu acordul participantului) a blocat accesul la Facebook (sau la altă rețea de socializare, în general) pentru un grup ales aleatoriu de persoane pentru o perioadă relativ scurtă. În cadrul celui mai amplu dintre aceste experimente, care a cuprins peste 2 000 de participanți plătiți să își dezactiveze contul de Facebook timp de o lună, s-a constatat că aceia care au încetat să folosească Facebookul au fost mai fericiți după mai multe criterii de fericire și de stare de bine pe care le-au declarat ei înșiși și, un fapt interesant, nu s-au plictisit mai mult (probabil că mai puțin). Se pare că și-au găsit alte moduri de a se distra, printre care și a-și petrece mai mult timp cu prietenii și rudele.

Când și-au recăpătat accesul la Facebook după experiment, cei care și-au petrecut o lună fără acesta s-au întors mai greu la vechile lor obiceiuri legate de Facebook, iar după câteva săptămâni își petreceau cu 23% mai puțin timp pe aplicație decât o făcuseră înainte de experiment. Prin urmare, suma estimativă cu care era nevoie să fie plătiți ca să renunțe la Facebook pentru o a doua lună a fost considerabil mai mică după prima lună (după ce au văzut cum este să trăiești fără Facebook) decât înainte.

Toate acestea par să corespundă foarte mult cu opinia potrivit căreia Facebookul creează dependență, în sensul că este greu să îți imaginezi viața fără el, dar, când chiar renunți la el, situația nu pare mai rea. Cu toate acestea, este interesant faptul că, după o lună de abținere, subiecții experimentului încă mai doreau să fie plătiți ca să renunțe la Facebook; nu erau doar recunoscători că scăpaseră de el. Cercetătorii au presupus acest lucru pentru că, de fapt, le-a fost dor de el,

chiar dacă mai puțin decât se așteptaseră, și, drept urmare, au tras concluzia că Facebookul produce peste 2 000 de dolari de bunăstare per utilizator.

Cum se leagă asta de faptul că deconectarea i-a făcut pe oameni, în medie, mai fericiți? În parte, desigur, ca toate mediile, ascunde faptul că unora chiar le place Facebookul. Mai mult, probabil că ceea ce i-a afectat pe participanți a fost, parțial, faptul că erau singurii dintre prietenii lor care acum nu mai erau prezenți pe Facebook, iar această neplăcere se accentua cu cât lipseau mai mult timp (este bine să te desparți un timp de contactele tale sociale, însă te costă să te deconectezi complet). Dacă nu ar exista Facebookul, nu ar exista această problemă.

La ce concluzie ajungem? Nu la una certă. Ce putem spune cu o oarecare siguranță este faptul că Facebook nu reprezintă victoria evidentă pentru întreaga omenire, după cum susțin cei care îi sunt devotați, deși lumea îl apreciază mai mult decât plătește pentru el, cel puțin în actuala configurație în care toți prietenii lor sunt pe Facebook, Instagram și/sau Twitter. Este posibil ca, dacă am aprecia aceste noi tehnologii la „adevărata lor valoare“, creșterea să pară mult mai rapidă? Probabil că nu, ținând cont de dovezile de care dispunem.

Ceea ce putem spune cu oarecare certitudine este faptul că nu există nimic printre dovezile disponibile care să promită o revenire a genului de creștere rapidă a PIB-ului măsurat care a caracterizat cei 30 de ani glorioși din Europa și anii de aur din Statele Unite.

BĂNUIALA LUI SOLOW

Nu ar trebui să ne surprindă asta. În mod remarcabil, la apogeul creșterii economice postbelice, în 1956, Robert Solow a scris o lucrare în care sugera că în cele din urmă creșterea va încetini. Ideea lui de bază era că, pe măsură ce PIB-ul pe cap de locuitor crește, lumea economisește mai mult și, drept urmare, există mai mulți bani pentru investiții și mai mult capital disponibil per muncitor. Aceasta face capitalul mai puțin productiv; dacă acum există două utilaje într-o fabrică în care înaintea era numai unul, va trebui ca aceiași muncitori să le manipuleze în același timp. Desigur că o anumită fabrică poate să angajeze mai

mulți muncitori dacă achiziționează mai multe utilaje. Însă întreaga economie nu poate să o facă (presupunând că imigrația rămâne neschimbată) din momentul în care i se epuizează rezerva de muncitori nefolosii. Prin urmare, utilajele în plus cumpărate cu economiile suplimentare vor trebui să fie utilizate de mai puțini muncitori. Fiecare utilaj nou și, în consecință, fiecare unitate suplimentară de capital va contribui tot mai puțin la PIB. Creșterea va încetini. În plus, productivitatea mai mică a capitalului scade profitul financiar, ceea ce, la rândul său, descurajează economiile. Deci, în cele din urmă, lumea va înceta să strângă bani și creșterea va încetini.

Acest raționament funcționează în ambele sensuri. Economiiile cu puțin capital cresc mai repede pentru că noile investiții sunt foarte eficiente. Economiiile bogate, care sunt, în general, pline de capital, tind să crească mai încet pentru că noile investiții nu sunt la fel de eficiente. O consecință a acestui lucru este faptul că ar trebui corectat orice mare dezechilibru dintre forța de muncă și capital. Economiiile cu foarte multă forță de muncă cresc mai repede și, pentru că veniturile cresc mai repede, cresc și economiiile. Deci aceste economii adună mai repede capital și devin mai bogate în capital. Potrivit raționamentului invers, economiiile cu prea mult capital față de forța de muncă adună capital mai încet.

Drept urmare, nu este viabilă pe termen lung o diferență mare între ritmurile de creștere a capitalului și a forței de muncă pentru că, dacă, să spunem, capitalul crește mai repede decât forța de muncă, atunci economia va avea prea mult capital față de forța de muncă, ceea ce va încetini creșterea economică. Pot exista dezechilibre pe termen scurt (după cum observăm astăzi în Statele Unite, unde scade partea din PIB plătită forței de muncă), însă pe termen lung economiiile au o tendință firească de a se menține în jurul unui ritm echilibrat de creștere, în cadrul căruia forța de muncă și capitalul cresc în aproximativ același ritm, la fel ca și capitalul uman – partea de capital cuprinsă în aptitudinile muncitorilor, din exact același motiv. Solow a susținut că și PIB-ul (care este, până la urmă, produsul dintre forța de muncă, aptitudini și capital) crește în același ritm.

Acum creșterea forței de muncă disponibile este determinată de fertilitatea trecută și de cât de mult vor oamenii să muncească, ambii factori care i s-au părut lui Solow influențați mai degrabă de demografie decât de știința economiei și, drept urmare, mai legați de istoria și cultura unei țări decât de starea actuală a economiei sau de politica economică a acesteia. Dar există și îmbunătățirea PTF – dacă un muncitor devine atât de eficient încât poate să muncească cât doi, datorită îmbunătățirilor tehnologice, atunci forța de muncă disponibilă se

dublează. Solow a presupus că aceste transformări nu aveau legătură nici cu știința contemporană a economiei, nici cu politicile țării, plasând practic ritmul de creștere a forței de muncă disponibile în afara domeniului economiei politice. De aceea l-a numit „ritmul firesc de creștere“ și din teoria lui știm că și PIB-ul trebuie să crească pe termen lung în același ritm ca forța de muncă disponibilă; adică într-un ritm firesc.

Din teoria lui Solow rezultă o serie de consecințe. Mai întâi, creșterea probabil că scade după o fază de creștere rapidă care urmează unei transformări radicale, odată ce economia revine pe traiectoria unei creșteri echilibrate. Aceasta corespunde în mod clar cu ceea ce s-a întâmplat în Europa după 1973. După distrugerile din timpul războiului exista puțin capital, iar Europa avea mult de recuperat; până în 1973 epoca de recuperare s-a încheiat. În Statele Unite, genul de creștere determinată de investiții la care se gândea Solow a încetinit în mod clar după război, dar, din fericire, locul i-a fost luat repede de rapida creștere a PTF până în 1973. De atunci, după cum am discutat deja, a existat o tendință de încetinire chiar și în Statele Unite. Dobânzile continuă să scadă peste tot în Occident, ceea ce reflectă, se pare, o abundență de capital, exact ca în modelul lui Solow.

CONVERGENȚĂ?

A doua consecință a teoriei lui Solow, și probabil cea mai frapantă, este ceea ce economiștii numesc convergență. Țările sărace în capital și relativ bogate în forță de muncă, ca majoritatea țărilor sărace, vor crește mai repede pentru că nu și-au găsit încă traiectoria de creștere echilibrată. Acestea pot să crească încă îmbunătățindu-și echilibrul dintre forța de muncă și capital. În consecință, ne-am așteptat să scadă în timp diferența de PIB per muncitor dintre țări. Dacă toate celelalte rămân la fel, țările mai sărace le vor ajunge din urmă pe partenerii lor mai bogate.

Chiar și Solow a avut grijă să se abțină să promită asta. Dacă o țară are multă forță de muncă și foarte puțin capital, adică așa cum sunt la început multe țări sărace, atunci numai o fracțiune din forța de muncă va putea să fie angajată la un salariu suficient de mare încât să îi asigure subzistența (s-ar putea să nu existe

nimic de făcut pentru ceilalți) și, în consecință, țara nu va beneficia prea mult de pe urma abundenței sale în forță de muncă. Convergența, dacă are loc vreodată, s-ar putea să apară după foarte mult timp.

În primul rând, nu este adevărat că țările sărace de regulă se dezvoltă mai repede decât țările bogate. Corelația dintre PIB-ul per cap de locuitor în 1960 și creșterea ulterioară este foarte aproape de zero. Cum se potrivește asta cu faptul că, după război, Europa Occidentală a ajuns din urmă Statele Unite? Solow a avut un posibil răspuns. Ceea ce spune, de fapt, modelul său este că țările care sunt identice în alte privințe se vor îndrepta una spre alta. Acesta ar putea să fie motivul pentru care Europa Occidentală și Statele Unite, care sunt foarte asemănătoare din multe puncte de vedere, au convers una spre cealaltă. Pe de altă parte, în viziunea lui Solow, țările lumii care sunt de felul lor mai chibzuite decât altele și investesc mai mult din ceea ce produc vor fi mai bogate pe termen lung. Mai mult decât atât, un timp, înainte de a se stabiliza la un ritm firesc de creștere, țările inițial sărace care investesc mai mult vor avea și o creștere mai rapidă pe măsură ce se îndreaptă spre acest nivel mai ridicat de PIB per cap de locuitor.

Oare este posibil ca lipsa de investiții să fie motivul unic pentru care lumea în curs de dezvoltare este diferită de Europa Occidentală și de Statele Unite? După cum vom vedea, se pare că răspunsul este nu.

CREȘTEREA ECONOMICĂ VINE DE LA SINE

A treia și cea mai radicală predicție folosind modelul lui Solow este că ritmul de creștere a PIB-ului pe cap de locuitor în rândul țărilor relativ bogate s-ar putea să nu fie foarte diferit din momentul în care economia ajunge la o creștere echilibrată. În esență, în viziunea lui Solow aceste diferențe trebuie să provină din diferențele creșterii PTF, iar Solow credea că, cel puțin în cazul acestor țări bogate, creșterea PTF ar trebui să fie mai mult sau mai puțin aceeași.

După părerea lui Solow, așa cum am menționat mai sus, creșterea PTF pur și simplu vine de la sine – factorii de decizie politică nu prea o pot controla. Mulți economiști nu au fost prea încântați de acest lucru. Ținând cont de faptul că

ritmurile de creștere reprezintă limbajul folosit la redactarea clasamentelor internaționale, a fost cam descurajant refuzul lui Solow de a ne liniști oarecum că PTF avea să fie mai mare în țările care urmează politici economice „bune“. Era donquijotesc în mod intenționat? La urma urmei, nu asistăm la implementarea a mult mai multora dintre tehnologiile recente în țările mai bogate?

Este probabil de așteptat această opoziție față de ideea că ritmul de creștere echilibrată nu este ușor influențat de politică. Însă îi lipsește subtilitatea modului în care gândește Solow, din multe puncte de vedere. În primul rând, Solow întreabă ce determină progresul tehnologic în țări care au deja tehnologii de ultimă oră. Probabil că fluxul de idei noi determină o mare parte din creșterea economică în aceste țări și nu este clar de ce ideile ar trebui să se oprească la graniță. Un produs nou inventat în Germania ar putea să fie folosit în producție în alte câteva țări, poate prin intermediul sucursalelor societății-mame. Atunci productivitatea ar crește în mod mai mult sau mai puțin egal în toate țările acestea, chiar dacă invenția provine numai dintr-una din ele.

În al doilea rând, el vorbește despre creștere după ce țările ajung pe o traiectorie de creștere echilibrată și în vreme ce acest lucru poate că s-a întâmplat deja în unele dintre țările mai bogate, probabil că cele în care există puțin capital mai au încă un drum lung până acolo. Până să ajungă Kenya sau India la traiectoria de creștere echilibrată a lui Solow, acestea vor fi neapărat mult mai bogate și vor fi folosind toate tehnologiile de ultimă oră. Înapoierea tehnologică actuală a acestora ar putea fi doar un simptom al lipsei lor de capital.

În fine, și acesta ar putea fi elementul cel mai greu care să îți pună mintea la încercare, țările care se îndreaptă spre traiectoria de creștere echilibrată s-ar putea, de fapt, să își modernizeze mai rapid tehnologiile decât cele care au ajuns deja acolo. Desigur că inovațiile cele mai de efect, mașinile care se conduc singure și imprimantele 3D din ziua de azi, vor exista întotdeauna în țările mai avansate, însă cele mai multe modernizări tehnologice presupun doar înlocuirea tehnologiei de alaltăieri cu cea de ieri. Acest lucru este de obicei mai ușor de realizat decât să depășim limitele cunoașterii, tocmai pentru că este ceva care s-a făcut deja și știm exact cum să îl facem. Este mai mult o chestiune de a lua ceva de-a gata decât de a descoperi ceva nou.

Din toate aceste motive întemeiate, Solow a preferat în mod deliberat să mizeze pe ceea ce determină diferențe între ritmurile de creștere echilibrată ale

diverselor țări. El a presupus pur și simplu că ritmul de îmbunătățire a PTF este produsul unor forțe misterioase care nu au nimic de-a face cu țările, culturile acestora, tipul regimului politic și așa mai departe. Aceasta a însemnat că nu a avut prea multe de spus despre ce putem face în legătură cu creșterea pe termen lung odată ce s-a încheiat procesul de acumulare de capital și rentabilitatea capitalului este suficient de scăzută. Modelul lui Solow este ceea ce economiștii denumesc un model de creștere exogenă, în care cuvântul „exogen“, însemnând determinat de efecte sau de forțe din afară, indică incapacitatea noastră de a face ceva cu privire la ritmul de creștere pe termen lung. Creșterea, cu alte cuvinte, nu stă în puterea noastră.

DAȚI-MI O PÂRGHIE

Ca urmare a dovezilor că multe țări sărace nu se dezvoltau și a faptului că modelul lui Solow nu a reușit să spună ceva util despre cum se poate influența creșterea pe termen lung, în cele din urmă economiștii au fost nevoiți să caute răspunsul în altă parte. Doreau cu disperare să fie în stare să spună ceva despre ce anume ar putea ajuta țările să se dezvolte. După cum mărturisea Robert Lucas, unul dintre decanii școlii de la Chicago de macroeconomie antikeynesiană și unul dintre cei mai influenți economiști din epoca noastră, în mult citata sa prelegere Marshall***** din 1985, el dorea să știe „dacă putea guvernul Indiei să ia vreo măsură menită să facă economia Indiei să se dezvolte la fel ca aceea a Indoneziei sau a Egiptului? Dacă da, ce măsură? Dacă nu, ce «trăsătură a Indiei» determină acest lucru? Consecințele asupra bunăstării oamenilor pe care le implică astfel de întrebări sunt pur și simplu uluitoare: din clipa în care începi să te gândești la ele, ți-e greu să te mai gândești la altceva.“

Însă Lucas a împărtășit ceva mai mult decât o simplă aspirație. El mai susținea faptul că ne scapă din vedere ceva important și că motivul pentru care este săracă India nu poate fi numai lipsa de calificare și de capital. El a admis faptul că India are mai puțin capital și calificare decât Statele Unite, poate din cauza trecutului său colonial sau a sistemului de caste. Însă ca să justifici diferența enormă de PIB per cap de locuitor dintre cele două țări numai pe baza lipsei de resurse, ar trebui ca resursele respective să fie extrem de puține. Iar dacă ar fi atât de puține, ar trebui să fie foarte valoroase. De exemplu, singurul tractor disponibil ar fi

utilizat foarte intens pe sute de câmpuri pregătite de mii de muncitori; chiria pentru tractorul respectiv ar fi extrem de mare. Potrivit acestui raționament, Lucas a calculat că, dacă diferența de PIB dintre Statele Unite și India s-ar justifica prin lipsa de capital din India și prin nimic altceva, capitalul ar trebui să fie atât de puțin încât prețul său (ceea ce i se plătește proprietarului resurselor care finanțează utilajele din economie) ar trebui să fie de 58 de ori mai mare în India decât în Statele Unite. Însă în acest caz de ce nu se mută tot capitalul din Statele Unite în India, se întreba el. Cum era evident că nu se întâmplă acest lucru, el a tras concluzia că prețul nu putea, de fapt, să fie atât de mare. Cu alte cuvinte, productivitatea intrinsecă a capitalului trebuie să fie mai scăzută în India decât în Statele Unite, ca să se justifice de ce, în ciuda lipsei sale evidente, capitalul din India nu produce profiturile astronomice pe care le preziceau calculele lui Lucas – sau, ca să folosim terminologia lui Solow, PTF trebuie să fie mult mai scăzut în India.

Lucas era, fapt deloc surprinzător, prea optimist cu privire la funcționarea piețelor. Știm acum că trăim într-o economie lentă în cadrul căreia nimic nu se mișcă foarte repede și cu siguranță nu din Statele Unite tocmai până în India. Cu toate acestea, o variantă a ideii sale de bază a fost redescoperită de mulți alții care s-au tot lovit de puzzle-ul PTF. În primul rând, dacă încerci pur și simplu să explici diferențele de PIB dintre țări în funcție de cantitatea de resurse din fiecare țară, îți vei da seama foarte repede că, chiar dacă țările sărace duc o lipsă disperată de calificare și de capital, PIB-ul lor pe cap de locuitor este chiar mai scăzut decât ar prezice-o această lipsă de resurse. Cu alte cuvinte, țările sărace sunt sărace în mare parte pentru că își folosesc mai puțin bine resursele de care dispun și chiar dintre țările sărace unele se descurcă mai bine decât altele cu resursele pe care le au. Întrebarea este de ce?

Paul Romer, doctorand al lui Lucas, a fost unul dintre cei inspirați să reacționeze la pledoaria înflăcărată a lui Lucas potrivit căreia trebuia să căutăm moduri mai bune ca să explicăm creșterea. Partea grea a fost faptul că răspunsul lui Solow se baza pe ideile probabil cele mai elementare ale științei economice. În primul rând, faptul că capitaliștii investesc cu scopul de a obține profituri mari; acolo unde scad profiturile și când se întâmplă asta, și acumularea de capital are tendința să scadă. În al doilea rând, faptul că pe măsură ce capitaliștii, în ansamblul lor, acumulează tot mai mult capital, eficiența capitalului scade, pentru că nu există suficienți muncitori ca să lucreze cu el. În economie, acest concept este cunoscut drept randament descrescător. Este un concept vechi. Despre el a scris în 1767 economistul francez Anne Robert Jacques Turgot, care

a fost pentru scurt timp ministru de finanțe al Franței și unul dintre numeroșii specialiști care au încercat fără succes să împiedice prăbușirea țării în haosul economic care a grăbit în cele din urmă Revoluția franceză. Karl Marx a considerat conceptul drept premisă. După părerea lui, acesta este motivul pentru care capitalismul este sortit eșecului: lăcomia nepotolită a clasei capitaliștilor care caută tot mai mult capital va doborî rentabilitatea capitalului (în modul marxist de exprimare asta se numește „ritm de scădere a profitului“) și va provoca crize care vor termina în cele din urmă capitalismul.

Presupunerea legată de randamentele descrescătoare pare valabilă la nivel intuitiv. Ce sens are să cumperi utilaje noi dacă nu există muncitori care să le folosească (sau alți ingineri care să le programeze sau agenți comerciali care să le vândă)? Desigur că există și exemple negative. Este clar că firma Amazon este în stare să își reducă cheltuielile în principal datorită volumului de vânzări pe care îl are. Crearea sistemelor de depozitare și de livrare pentru care este celebră nu ar fi avut sens dacă nu exista un flux continuu de cerere pentru tot ce vinde, iar pentru a finanța asta este nevoie de mult capital. Compania Amazon nu ar putea să facă bani dacă ar fi de 100 de ori mai mică. De fapt, Amazon nu a făcut decât puțini bani sau deloc până nu a devenit foarte mare și atunci au crescut brusc profiturile. În iulie 2018 profitul Amazonului a ajuns la 2,5 miliarde de dolari.

Economiștii din generația lui Solow erau conștienți de posibilitatea creșterii randamentului, adică modul în care descriu economiștii ideea „cu cât mai mare, cu atât mai bine“ (și sursa poziției dominante actuale a companiei Amazon). Însă un efect evident al creșterii randamentului este că firmele cele mai mari ar trebui să fie cele mai profitabile și, în consecință, să fie în poziția cea mai bună ca să le devanseze pe celelalte și să le elimine de pe piață. Și asta se și întâmplă în prezent în sectorul vânzărilor en detail online. Dar, deși vedem unele domenii în care există și un număr mic de jucători importanți (rețelele de socializare și magazinele de hardware fac parte din această categorie), piețele principale – de mașini, haine și ciocolată, de exemplu – cuprind multe firme. Din acest motiv economiștii tind să evite teoriile care se bazează prea mult pe randamentele crescătoare.

Romer a vrut să nu renunțe la ideea că o anumită firmă continuă să fie supusă legii randamentelor descrescătoare. Părerea sa era că pentru a anula efectul lui Solow nu trebuie decât să fim în stare să presupunem că, în ansamblul său, o economie cu mai mult capital deține și un stoc de capital mai productiv. Acest

lucru ar putea fi valabil chiar și când toate firmele s-ar confrunta cu randamente descrescătoare și astfel nu ar exista tendința ca firmele să devină niște coloși monopolizati. Ca să explice cum s-ar putea întâmpla asta, Romer ne-a invitat să ne gândim la producerea de noi idei într-un loc precum Silicon Valley, deși lucrarea lui a fost scrisă cu mulți ani înainte ca Silicon Valley să își capete statutul emblematic. Firmele din Silicon Valley seamănă foarte mult cu cele din viziunea lui Solow, cu o singură excepție: acestea utilizează mai puțin ceea ce considerăm de obicei drept capital (utilaje, clădiri) și mai mult ceea ce economiștii numesc capital uman, în esență aptitudini specializate de diverse feluri. Multe companii din Silicon Valley investesc în oameni deștepți, cu speranța că acestora le va veni vreo idee genială și care se poate vinde, iar acest lucru se și întâmplă uneori.

Și la aceste companii există forțele obișnuite ale randamentelor descrescătoare. Prea multe genii năbădăioase și insuficienți hamali care să gestioneze lichiditățile și să controleze că nu se joacă prea mult în timpul programului și te poți trezi în plin dezastru. Ceea ce diferă, susține Romer, este atmosfera generală din Valley. Poți afla idei, intenționat și neintenționat, peste tot: în cafenele și în barurile naturiste, la petreceri și în mijloacele de transport. Un gând rătăcit exprimat de cineva pe care n-ai să îl mai vezi vreodată poate să atragă un alt gând și ansamblul constituie o serie de idei care au reconstruit lumea. Nu contează numai cu câți oameni deștepți lucrezi, ci și cu câți oameni deștepți concurezi sau câți se întâmplă doar să se afle în Valley, în general. Silicon Valley, potrivit teoriei lui Romer, este ceea ce este pentru că reunește cele mai bune minți din lume într-un mediu în care acestea se pot poleniza între ele. Randamentele crescătoare aici sunt la nivel de industrie, de oraș sau chiar de zonă. Chiar dacă toate firmele se confruntă cu randamente descrescătoare, dublarea numărului persoanelor foarte bine pregătite în Valley le face pe toate mai productive.

Romer susține că același lucru este valabil în privința tuturor orașelor industriale înfloritoare: Manchester la jumătatea secolului al XVIII-lea, New York și Londra în diferite perioade de inovații financiare, Shenzhen sau Bay Area astăzi. În toate aceste locuri, susține el, forța randamentelor descrescătoare, care provine din lipsa de teren și de forță de muncă (forța de muncă scade în parte pentru că există puțin teren și de aceea traiul în aceste locuri este atât de scump) a fost înfrântă de energia exuberantă care provine din învățarea unul de la altul și din generarea de idei noi. Drept urmare, marea creștere economică poate să continue la nesfârșit pe măsură ce se reunesc tot mai mulți oameni cu înaltă calificare,

chiar și fără ajutor din partea misterioasei creșteri exogene a productivității din teoria lui Solow.

Eliminarea randamentelor descrescătoare de la nivelul unei întregi economii naționale ne ajută și să explicăm lipsa unui flux de capital spre India. În viziunea lui Romer, capitalul produce aproximativ același randament în India și în Statele Unite, chiar dacă există mult mai puțin capital în India, pentru că legea obișnuită a randamentelor descrescătoare care ajută India, potrivit modelului lui Solow, este contrabalansată de fluxul mai rapid de idei din țările mai bogate. Întrebarea este dacă aceasta este doar o manevră intelectuală isteată, o poveste consolatoare pe care ne-o servim sau dacă forța pe care o evidențiază Romer își face apariția în toată amploarea sa în lume.

POVEȘTI DESPRE CREȘTEREA ECONOMICĂ

Înainte de a discuta despre asta, merită să subliniem ceva ce poate că cititorii atenți au observat deja: de când am început să discutăm despre teoria creșterii economice, conversația a devenit pur și simplu cu mult mai abstractă. Și Solow, și Romer spun povești despre ce se întâmplă cu economii întregi în decursul unor perioade lungi. Ca să facă asta, ei comprimă o cantitate incredibilă de complexitate a lumii reale în cât mai puține cuburi posibile. Solow, de exemplu, atribuie un rol principal ideii de randamente descrescătoare la nivel de economie. Romer, la rândul său, pariază pe fluxurile de idei dintre firme, însă nu reușim să vedem ideile în sine, ci doar presupusele beneficii ale acestora la nivelul întregii economii. Ținând cont de varietatea clară de ocupații, întreprinderi și aptitudini care constituie o economie, este foarte greu să prindem șpilul (ca să nu mai vorbim de partea empirică) vreunui dintre aceste concepte foarte ample. Solow vrea să ne gândim la ce se întâmplă într-o economie când crește capitalul total disponibil din aceasta. Însă economiile de obicei nu acumulează capital; persoanele fizice acumulează. Apoi acestea decid ce să facă cu respectivul capital: dacă să îl dea cu împrumut, să deschidă o brutărie, să își cumpere o casă nouă și așa mai departe. Fiecare astfel de decizie schimbă multe lucruri; prețurile caselor pot crește, prețul pâinii poate să scadă, poate să fie mai greu de găsit brutari buni. Solow vrea să reducă toată această complexitate la o singură schimbare: schimbarea disponibilității forței de muncă în funcție de capital. La

fel, când într-un oraș vin mulți specialiști în tehnologie, se schimbă multe lucruri – găsești un espresso mai bun, în primul rând, și mulți locuitori cu venituri mici sunt alungați –, însă Romer subliniază un singur lucru important: schimbul de idei. Și Romer, și Solow s-ar putea foarte bine să aibă dreptate cu presupunerile pe care le fac cu privire la ce contează cu adevărat, însă este greu să le transpui abstractizările în lumea reală.

Și ca situația să fie și mai grea, datele, care au fost până acum principala noastră resursă, nu prea ne pot fi de folos în această privință. Cum teoriile funcționează la nivelul unei economii întregi, va trebui să comparăm în testele noastre diferite economii (țări sau, în cel mai bun caz, orașe), nu firme sau oameni. După cum am discutat în capitolul despre comerț, acest lucru este întotdeauna greu, pentru că economiile sunt de obicei diferite una de alta sub mai multe aspecte, ceea ce îngreunează comparația.

În plus, chiar dacă am fi dispuși să tragem concluzii comparând între ele economii întregi, nu se știe ce am afla. Să luăm, de exemplu, ideea de randamente descrescătoare la nivel de economie. Vrem să verificăm dacă, într-o țară care reușește să obțină niște capital în plus, capitalul este mai puțin productiv. Problema constă din nou în faptul că țările nu acumulează capital, ci numai persoanele fizice. Persoanele respective ar putea apoi să investească respectivul capital în firme. Firmele respective cumpără utilaje și clădiri și așa mai departe, după care încearcă să angajeze muncitori ca să folosească capitalul proaspăt instalat. Aceasta crește concurența de pe piața muncii, silind firmele să angajeze mai puțini muncitori decât ar dori, ceea ce încetinește rentabilitatea capitalului. Acum să presupunem că observăm, într-adevăr, că un influx de capital a făcut capitalul mai puțin rentabil. Cum putem să fim siguri că motivul pentru care s-a întâmplat asta este cel la care s-a gândit Solow? La urma urmei, s-ar putea ca respectivul capital să fi fost investit unde nu trebuia și de aceea a devenit nerentabil. Sau poate că nu a fost investit deloc. Poate că, dacă ar fi fost investit cum trebuie, rentabilitatea capitalului ar fi crescut de fapt (și nu ar fi scăzut, după cum susținea Solow).

În fine, multe dintre afirmațiile din cadrul economiei creșterii se referă la ce se întâmplă pe termen lung. Pe termen lung creșterea încetinește în viziunea lui Solow; nu și în cea a lui Romer. Dar cât de lung înseamnă suficient de lung? Este suficient să constatăm o încetinire? Sau s-ar putea să fie doar o deviere temporară, puțin ghinion care o să dispară suficient de repede?

Deci până la urmă, chiar dacă vom încerca să punem cap la cap cele mai bune dovezi în sprijinul acestor teorii, rezultatul va fi o tentativă. Am observat deja că este greu să măsurăm creșterea. Este chiar și mai greu să aflăm ce o determină și astfel să creăm strategii ca să o facem să apară. Ținând cont de asta, vom susține, s-ar putea să fie timpul să renunțăm la obsesia legată de creștere pe care o au specialiștii din domeniul nostru. Cea mai importantă întrebare la care putem să răspundem cu folos în țările bogate nu este cum să le facem să fie și mai bogate, ci cum să se îmbunătățească calitatea vieții cetățenilor lor de rând. În lumea în curs de dezvoltare, unde creșterea este adesea împiedicată de abuzarea impertinentă a logicii economice, s-ar putea să avem ceva util de spus, deși, după cum vom vedea, chiar și acolo avem foarte puține lucruri utile de comunicat.

FABRICA ÎN VALOARE DE UN MILION DE DOLARI

Ingredientul esențial din povestea fericită a lui Romer îl constituiau efectele secundare: ideea că aptitudinile contribuie unele la dezvoltarea celorlalte și că reunirea persoanelor calificate într-un singur loc poate conduce la schimbări. În mod clar, este ceea ce cred cei din Silicon Valley. Există zone din California mai frumoase decât Silicon Valley și majoritatea sunt și mai ieftine. De ce tot vor companiile să își stabilească sediile acolo? Statele și orașele din Statele Unite și din alte părți oferă subvenții mari ca să atragă firme. În septembrie 2017, statul Wisconsin îi oferea companiei Foxconn cel puțin 3 miliarde de dolari în beneficii fiscale ca să investească 20 de miliarde de dolari într-o fabrică de producție de ecrane cu cristale lichide (LCD). Asta înseamnă 200 000 de dolari pentru fiecare post pe care firma a promis să îl creeze. În mod asemănător, Panasonic a primit peste 100 de milioane de dolari ca să își mute sediul său nord-american la Newark, în New Jersey (125 000 de dolari pentru fiecare post), iar companiei Electrolux i s-au acordat reduceri de impozite de 180 de milioane de dolari ca să deschidă o nouă fabrică în Memphis (Tennessee) (150 000 de dolari pentru fiecare post). Exemplul cel mai recent de astfel de concurență l-a reprezentat lupta foarte fâțișă de a atrage al doilea sediul al companiei Amazon, HQ2. Amazon a primit 238 de propuneri din diverse locuri înainte de a alege Arlington (Virginia) și New York. Aceste 237 și 238 de orașe (după cum orașul New York se retrage sau nu în cele din urmă) sigur cred în efectele secundare.

Se pare că și compania Amazon crede. Ca să aleagă locația pentru HQ2, Amazon și-a exprimat preferința (printre altele) față de „zone metropolitane cu peste un milion de locuitori“ sau „locații urbane sau suburbane care au potențialul de a atrage și de a păstra mari talente din domeniul tehnic“.

Teoria companiei Amazon pare să fie aceea că este important să te afli pe o piață „groasă“, o piață în care există mai mulți vânzători, în cazul de față forță de muncă calificată, probabil pentru că este mai ușor să găsești angajați, să îi păstrezi și să îi înlocuiești.

Teoria lui Romer, după cum vă amintiți, se referea mai mult la conversații neoficiale care apar când se reunesc mai mulți oameni care lucrează în domenii înrudite. Există unele dovezi legate de astfel de efecte economice secundare. Știm, de exemplu, că inventatorii sunt cei mai înclinați să menționeze brevetele altor inventatori din același oraș, ceea ce sugerează că era cel mai probabil ca aceștia să aibă cunoștință de ele.

O variantă a ipotezei lui Romer care este mai puțin caracteristică zonei Silicon Valley și celor care o imită este că prezența persoanelor cu mai multe studii îi face pe toți mai productivi. Se pare însă că nu sunt covârșitoare dovezile potrivit cărora devenim cu toții mai eficienți ca urmare a faptului că avem în jur mai mulți oameni instruiți. Observăm, într-adevăr, faptul că toată lumea câștigă mai mult în orașele în care există oameni cu mai mulți ani de studii, însă se poate ca asta să rezulte din mai multe cauze. Orașele cu oameni mai instruiți s-ar putea să atragă și firme care plătesc salarii mai mari (firme de înaltă tehnologie, firme mai profitabile, firme care pun mai mare accent pe calitatea muncii etc.), fiind atrase de perspectiva de a fi în stare să găsească genul potrivit de angajați. Problema este să găsim exemple în care nivelul de educație al populației, per ansamblu, crește semnificativ fără să se schimbe în același timp alte lucruri (strategii, investiții etc.).

Există însă dovezi clare că orașele, în ansamblu, pot beneficia de pe urma unei investiții mari. Michael Greenstone, Rick Hornbeck și Enrico Moretti – care este autorul cărții *The New Geography of Jobs* (Noua geografie a locurilor de muncă), în care susține că efectele secundare reprezintă motivul pentru care orașele se dezvoltă, iar zonele rurale – nu, întreabă dacă orașele, în ansamblu, beneficiază de pe urma atragerii unei fabrici renumite, foarte asemănătoare cu HQ2-ul companiei Amazon. Ca să găsească răspunsul la această întrebare, i-au comparat în cadrul studiului lor pe câștigătorii războaielor de oferte pentru

atragera companiilor cu cei de pe locul doi. Ei au constatat că PTF fabricilor deja prezente în districtul câștigător a crescut brusc, ceea ce corespundea cu existența acolo de mari efecte secundare – PTF după cinci ani de la înființarea fabricilor era în medie cu 12% mai mare în locurile în care s-a deschis fabrica față de cele care au ratat șansa, ceea ce înseamnă câștiguri cu 430 de milioane de dolari pe an pentru țară. Atât salariile, cât și numărul locurilor de muncă au crescut. În multe cazuri nu știm cât cheltuiește un stat sau un oraș de rând ca să atragă fabrica, însă avem câteva exemple. De exemplu, în cazul fabricii BMW care în cele din urmă s-a deschis la Greenville-Spartanburg, în Carolina de Sud, și nu la Omaha, în Nebraska, subvenția oferită a fost de 115 milioane de dolari. Dacă s-a obținut beneficiul mediu de 12%, sigur investiția a meritat din plin. Acesta a fost argumentul folosit de New York în sprijinul subvențiilor pentru Amazon: că acestea meritau din plin investiția.

Un alt mod de a atrage afaceri într-un anumit loc îl reprezintă construirea de infrastructură. Asta a făcut Autoritatea din Tennessee Valley (TVA) pentru Tennessee și statele învecinate în perioada 1930–1960, folosind fonduri publice pentru construirea de șosele, baraje, uzine hidroelectrice etc. Ideea era că infrastructura avea să atragă firme, care aveau să atragă alte firme și așa mai departe. Jane Jacobs, care se numără printre cei mai influenți urbanisti americani din secolul XX, a fost sceptică. Ea a scris o lucrare despre asta în 1984, denumită, destul de simplu, „De ce a dat greș TVA“.

Însă nu a dat greș. Enrico Moretti și un coleg al său au comparat regiunea TVA cu alte șase zone care urmau inițial să beneficieze de același gen de investiții, dar în care, din diverse motive politice, nu s-a întâmplat nimic. Ei au constatat că între 1930 și 1960 districtele din TVA au avut o creștere a ocupării locurilor de muncă din agricultură și din industria manufacturieră față de grupul de comparație. Este adevărat că, din momentul în care a încetat finanțarea din afară a programului în 1960, creșterea din agricultură a dispărut, însă creșterea din industria manufacturieră a continuat și chiar a continuat să se intensifice tocmai până în 2000, ceea ce corespunde opiniei larg împărtășite potrivit căreia efectele secundare sunt mult mai mari în fabrici decât în agricultură. Efectele sunt considerabile; autorii estimează că pe termen lung câștigurile în venituri în regiune ca urmare a TVA vor fi cu 6,5 miliarde de dolari mai mari decât cheltuielile de implementare a proiectului.

Asta înseamnă că țările pot să creeze condiții pentru o creștere economică permanentă mai rapidă promovând dezvoltarea regională, poate în mai multe

regiuni în același timp? Există două motive pentru care nu se întâmplă asta. Mai întâi, nu este suficient faptul că firmele câștigă de pe urma investiției inițiale. Acestea trebuie să câștige suficient de mult ca să depășească forțele obișnuite care încetinesc creșterea: lipsa de teren, de forță de muncă și de calificare. Moretti estimează că o schimbare de 10% a forței de muncă astăzi va crește numărul de locuri de muncă pe viitor cu 2%, ceea ce nu este suficient de mult ca să se creeze o creștere durabilă pe termen lung; destul de rapid, creșterea inițială va scădea.

În al doilea rând, creșterea dintr-o regiune este diferită față de creșterea națională, pentru că are loc în parte prin distrugerea creșterii în restul economiei, prin atragerea de capital, de personal calificat și de forță de muncă din alte zone. Orașele în care se instalează în final compania Amazon se vor dezvolta, însă în parte aceasta se va întâmpla în detrimentul altor orașe americane. Moretti estimează că cele două efecte s-ar putea, de fapt, compensa și, în consecință, creșterea națională va rămâne mai mult sau mai puțin neafectată.

Moretti concluzionează, în urma citirii tuturor acestor lucrări, că este puțin probabil ca dezvoltarea regională să fie pârghia care ne va ajuta să evităm sfârșitul creșterii. Este posibil ca aprecierea sa să fie puțin prea pesimistă, însă avertismentul este în mod sigur valabil. Deși pare firesc ca un anumit oraș să încerce să îi fure altuia slujbele, este puțin probabil ca acest lucru să reprezinte un câștig pentru țară, în ansamblu, cu excepția cazului în care este o țară foarte mică (orașul-stat Singapore, de exemplu) care se poate dezvolta în detrimentul alteia.

ORAȘE CU STATUT PROPRIU

Merită însă să subliniem că aceste dovezi provin, în principal, din Statele Unite sau din Europa. S-ar putea ca lumea în curs de dezvoltare să fie destul de diferită din acest punct de vedere. Cu siguranță, infrastructura urbană de calitate superioară este mult mai concentrată în câteva orașe din majoritatea acestor țări și s-ar putea pleda și să se construiască mai multe orașe „de calitate superioară”, și să se facă mai locuibile marile orașe existente ca să se promoveze creșterea economică. Aceasta este preocuparea strategică principală a Băncii Mondiale.

De exemplu, un raport din 2016 privind urbanizarea în India subliniază urbanizarea „dezordonată” și „ascunsă”, dominată de cartiere sărace și de dezvoltarea necontrolată a orașului. În esență, orașele se dezvoltă pe orizontală, depășindu-și limitele oficiale, în loc să se dezvolte pe verticală prin construirea de clădiri mai înalte și de o calitate mai bună. În total, 130 de milioane de oameni din Asia de Sud (mai mult decât populația Mexicului) locuiesc în locuințe urbane neautorizate. Distanțele sunt mari, traficul este imposibil, iar nivelurile de poluare sunt extraordinare. Asta îngreunează atragerea de talente în orașe și reduce eficiența orașelor ca locuri de producție și de schimb. Niște orașe mai bune ar putea să creeze șanse de creștere cu totul noi pentru țări, fără să se ia nici o creștere din altă parte.

Romer și-a concentrat atenția vreme de câțiva ani (chiar înainte de a ocupa funcția de scurtă durată și șubredă de economist-șef la Banca Mondială) asupra orașelor din Lumea a Treia. Aceasta continuă să reprezinte o prioritate pentru el. El dorește să construiască orașe în care oamenii creativi să își dorească să se reunească și unde să se nască noi idei din polenizarea încrucișată. Orașe care ar fi favorabile afacerilor, dar și cu adevărat locuibile – Shenzhen fără poluare și fără trafic. Fapt neobișnuit pentru un om de știință de succes, el a crezut suficient de mult în propriul mesaj încât și-a înființat un think tank nonprofit care să ajute la crearea a ceea ce el a numit „orașe cu statut propriu”. Acestea ar fi uriașe enclave protejate (Romer vrea să fie sute în toată lumea, fiecare ajungând să găzduiască în final cel puțin un milion de oameni) care trăiesc potrivit regulilor romeriene în sânul unor națiuni care nu fac același lucru. Ar exista un contract în baza căruia guvernul național ar conveni ca un guvern terț, dintr-o țară dezvoltată, să pună în aplicare regulile respective. Până acum a existat un singur doritor, guvernul Hondurasului, care și-a propus să înființeze chiar 20 de zone de ocupare a forței de muncă și de dezvoltare economică (ZEDE). Din păcate, deși a declarat că s-a inspirat din ideile lui Romer, viziunea Hondurasului a părut mai apropiată de enclavele de banane pe care United Fruit Company și concurenții săi le-au organizat în prima parte a secolului trecut, în care statutul societății reprezenta legea. S-au abătut de la proiect de la început, hotărând să nu folosească supravegherea unui guvern terț. S-a dovedit în cele din urmă că guvernul Hondurasului era interesat mai degrabă de numele și faima lui Romer decât de sfaturile lui, iar când s-a semnat apoi un contract cu un întreprinzător american cu o preferință foarte accentuată către un capitalism total nereglementat ca să dezvolte ZEDE-urile, Romer s-a retras. Această poveste sugerează faptul că este puțin probabil ca orașele cu statut propriu să dețină cheia către o creștere durabilă în țările în curs de dezvoltare pentru motivul

foarte bun că tocmai constrângerile politice interne pe care statutul ar trebui să le țină în frâu își găsesc de obicei o cale de a-și face din nou apariția.

DISTRUGERE CREATIVĂ

Ca să rezumăm subcapitolele anterioare, efectele secundare la nivel regional par reale, însă, pe baza puținelor dovezi pe care le avem, probabil că nu sunt suficient de puternice ca să mențină creșterea la nivel național. Așteptându-se probabil să se întâmple asta, Romer a mai scos o poveste din mânecă; potrivit poveștii respective, creșterea este determinată de firme care creează idei noi, care se transformă în mai multe tehnologii eficiente.

Romer se referea la o forță care face tehnologiile să se îmbunătățească tot timpul, mai ales în țările care adoptă politici susținând inovațiile. Spre deosebire de lumea lui Solow, progresul tehnologic nu ar mai fi o forță misterioasă pe care nu o putem controla.

Ca să construim un model în care există o inovație continuă și o creștere neînfrânată, Romer a avut nevoie de o forță care să contrabalanseze ceea ce știu toți oamenii de știință și inginerii: cu cât au fost inventate deja mai multe lucruri în trecut, cu atât este mai greu de găsit o idee originală. Ca să reușească acest lucru, Romer a presupus că, odată create, noile idei devin disponibile cu generozitate spre a fi îmbogățite de alții. Cunoașterea are efecte secundare. Avantajul dezvoltării ideilor anterioare este faptul că noul inventator stă pe umerii unor giganți. Inventatorul nu trebuie decât să ajusteze invenția precedentă, nu să inventeze ceva complet nou. Astfel procesul de creștere poate să continue neabătut.

Romer este un adevărat optimist, după cum este probabil evident din convingerea sa că ar putea să își izoleze complet orașul cu statut propriu față de politica celebră a Hondurasului. Același optimism îi inspiră viziunea procesului de inovație. În lumea concepută de el, ideile noi pur și simplu sunt purtate de vânt precum este parfumul trandafirilor purtat de briza verii.

În lumea reală se pare că generarea de noi idei este o treabă mult mai tensionată.

Multe idei vandabile sunt create de firme, iar firmele tind să fie posesive cu descoperirile lor. Companiile farmaceutice și firmele de software, de exemplu, fac multe lucruri, legale și uneori nu prea legale, ca să dobândească drepturi asupra noilor idei și să le și păstreze. Spionajul industrial este un domeniu important la nivel mondial astăzi, la fel ca și ambalajul său – legea privind brevetele. Într-o lucrare clasică scrisă de Philippe Aghion și de Peter Howitt, publicată la doi ani după lucrarea lui Romer, se susținea că este posibilă dezvoltarea determinată de inovație chiar și în mediul acela mult mai înverșunat. În viziunea lor, firmele inovează mai puțin din dorința de cunoaștere și mai mult ca să se asigure că reușesc să o facă înaintea concurenților. Cu toate acestea, chiar se produc în continuare idei noi, atât timp cât protecția brevetelor nu interzice cu totul dezvoltarea ideilor vechi.

Această schimbare de perspectivă nu este lipsită de efecte. În viziunea lui Romer, inovația reprezintă o favoare pe care inovatorii o fac lumii. Aceștia fac ceva bani, însă ceea ce produce în schimb economia este incomparabil mai valoros pentru că generațiile viitoare de inovatori pot să o dezvolte pe gratis. Drept urmare, Romer vrea mai exact să ne dăm peste cap ca să facem lumea să fie cât mai prietenoasă cu inovatorii – impozite scăzute pe profit și pe câștigurile de capital, incubatoare și celule de inovație, brevete care le protejează drepturile inventatorilor pe o durată cât mai mare și tot așa.

Aghion și Howitt au o imagine mult mai puțin romantică a inovatorilor. Este interesant faptul că Aghion este unul dintre puținii economiști care au avut ocazia să observe direct procesul inovativ. Mama sa, care provenea dintr-o familie de evrei care vorbeau franceza, a înființat renumita firma de modă Chloé când s-a mutat în Franța, după ce fusese nevoită să își părăsească locuința din Egipt la începutul anilor 1950. Anii în care Chloé s-a transformat din croitoreasă în marcă mondială au fost exact anii copilăriei lui Philippe. Cu toate acestea, inspirat de Joseph Schumpeter (economistul de la Harvard de la jumătatea secolului XX și mare lăudăros), Aghion consideră inovația ca fiind un proces de distrugere creativă, în cadrul căruia fiecare inovație presupune atât crearea noului, cât și distrugerea vechiului. În viziunea lui, uneori domină elementul creativ, însă alteori elementul distructiv are o mare influență; inovațiile sunt create nu pentru că sunt utile, ci pentru că bat brevetul existent al altcuiva. Faptul că inovația este răsplătită tot mai mult s-ar putea să aibă rezultatul opus. S-ar putea ca inovatorii să își facă griji că intervalul de timp dintre momentul în care i-au luat locul titularului anterior al brevetului și momentul mai puțin fericit în care își vor pierde propriul brevet în favoarea altcuiva este posibil să fie frustrant

de scurt. Protecția brevetelor este importantă ca să îi facă pe oameni să inoveze, însă este ușor să se exagereze, permițându-li-se titularilor lor să se culce pe laurii victoriei. În loc de asta, ar trebui să existe un echilibru între inovația de la zero și posibilitatea adoptării ideilor altora.

REDUCERE A IMPOZITELOR

Vă amintiți că unul dintre motivele pentru care economiști precum Lucas nu erau mulțumiți de modelul lui Solow era faptul că acesta nu le oferea decidenților politici nerăbdători nici o instrucțiune. Modelul lui Romer le oferă asta. În mod convenabil, sfatul nu este chiar revoluționar. Mai exact, după părerea lui Romer, guvernul trebuie să renunțe la metoda stimulentele sufocante ca să se muncească din greu și să se inventeze noi tehnologii prin care toată lumea să fie determinată să fie mai eficientă. Cu alte cuvinte, să reducă impozitele.

Romer este un democrat din Statele Unite. Sau cel puțin asta spune fabrica de zvonuri despre el. Tatăl său era democrat și a fost guvernatorul statului Colorado. Dar ideea că impozitele mici pot afecta creșterea pe termen lung prin stimularea inovației este o idee pe care au ajuns să o îndrăgească republicanii din SUA. De la Reagan la Trump, politicienii republicani au promis tot timpul să reducă impozitele, iar eterna justificare este că promovează creșterea. Impozitele scăzute sunt necesare la vârf, pentru că cei ca Bill Gates au nevoie de stimulente ca să muncească mult, să fie creativi și să inventeze următorul Microsoft ca să ne facă pe toți ceilalți să fim mai eficienți.

Nu a fost așa dintotdeauna. Cotele cele mai mari de impozitare au fost de peste 77% în perioada 1936–1964 și de peste 90% pentru circa jumătate din perioada respectivă, mai ales în anii 1950 sub o administrație republicană de centru puternic înclinată spre dreapta. Cota maximă de impozitare a fost scăzută la 70% în 1965 de către o administrație democratică mai de stânga și de atunci a tot scăzut la jumătate, ajungând la 30%. Fiecare guvern republican a încercat să reducă impozitul și mai mult și fiecare guvern democrat a încercat să îl mărească puțin, însă întotdeauna cu mari emoții. În mod interesant, prima oară în peste 50 de ani, ideea unei cote marginale maxime de impozitare de peste 70% a avut ceva trecere în rândul democraților în 2018.

Însă, dacă privim ratele de creștere începând cu anii 1960, este evident că epoca impozitelor scăzute introduse de Reagan nu a adus o creștere mai rapidă. A existat o recesiune la începutul președinției lui Reagan, urmată de o etapă de redresare, în care ritmul de creștere a revenit la normal. Ritmurile de creștere au fost puțin mai mari în perioada lui Clinton și au scăzut după aceea. În general, dacă abordăm viziunea pe termen lung (media mobilă pe zece ani, care reprezintă media dintre urcușurile și coborâșurile ciclului de afaceri), creșterea economică a fost relativ stabilă din 1974 încoace, rămânând între 3% și 4% de-a lungul întregii perioade. Nu există nici un fel de dovezi că reducerea impozitelor de către Reagan sau creșterea de către Clinton a cotei marginale maxime sau reducerile de impozite ale lui Bush ar fi schimbat în vreun fel ritmul creșterii economice pe termen lung.

Desigur că, după cum a subliniat republicanul Paul Ryan, fostul președinte al Camerei Reprezentanților, nu există nici dovezi că nu ar fi făcut-o. Se întâmplau multe alte lucruri în același timp. Ryan i-a explicat cu răbdare unui ziarist de ce toate acestea s-au aliniat, făcând să pară bună creșterea impozitelor și rea scăderea lor:

Nu aș spune că această corelare înseamnă cauzare. Aș spune că Clinton a avut parte de explozia productivității tehnologice, ceea ce a însemnat enorm. Barierele comerciale au fost înlăturate pe vremea lui Clinton. S-a bucurat de avantajul păcii... Economia pe vremea lui Bush, dimpotrivă, a trebuit să facă față spargerii bulei tehnologice, zilei de 11 septembrie, la două războaie și prăbușirii financiare... Unele dintre acestea s-a nimerit să se întâmple atunci, fără legătură cu persoana... După cum keynesienii spun că economia ar fi fost într-o stare și mai proastă fără stimulente [aprobate de dl. Obama], este valabil și opusul după părerea noastră.

Paul Ryan are dreptate într-o privință. Privind doar variațiile de-a lungul timpului, este greu să tragem concluzia dacă există vreun efect cauzal al cotelor de impozitare asupra creșterii. Este, într-adevăr, posibil să existe o legătură reală, însă aceasta este ascunsă de multe alte lucruri care au loc. Aceeași lipsă de corelație între cotele de creștere și cotele de impozitare rămâne valabilă însă și când privim modificările de impozite din cadrul țărilor. Nu există absolut nici o legătură între valoarea reducerii dintre anii 1960 și anii 2000 dintr-o țară și modificarea ratei de creștere din țara respectivă din aceeași perioadă.

În Statele Unite este grăitoare și experiența diverselor state luate în parte. În

2012 liderii republicani din Kansas au adoptat reduceri semnificative de impozite, promițând că aceasta avea să impulsioneze economia. Nu s-a întâmplat așa ceva. În schimb statul a dat faliment și a trebuit să reducă bugetul pentru învățământ, săptămâna de școală s-a redus la patru zile, iar profesorii au intrat în grevă.

Într-un studiu recent realizat de Școala de Afaceri Booth a Universității din Chicago (nu tocmai un loc cunoscut pentru orientarea sa socialistă) s-a folosit un tertip isteț ca să se afle dacă reducerile de impozite care sunt în avantajul bogaților au efecte de creștere mai mici sau mai mari decât reducerile de impozite care sunt în avantajul restului economiei. Veniturile sunt distribuite foarte diferit în diverse state și astfel reducerile de impozite ar trebui să aibă consecințe foarte diferite de la un stat la altul. Folosind cele 31 de reforme fiscale implementate de la război încoace, studiul indică faptul că reducerile de impozite care sunt în avantajul celor 10% din partea de sus nu produc o creștere semnificativă a locurilor de muncă sau a veniturilor, în timp ce reducerile de impozite pentru restul de 90% produc.

Ne putem uita direct la întrebarea dacă cei care au venituri mari se fofilează când impozitele sunt mari. Se poate răspunde cu o precizie mult mai mare la această întrebare decât la cea privind efectele asupra creșterii generale, pentru că reformele fiscale afectează în mod diferit diversele categorii de oameni, deci este posibil să se compare schimbările de comportament ale celor care sunt mai mult sau mai puțin afectați. Concluzia principală care se desprinde dintr-un număr foarte mare de lucrări, rezumate de doi dintre cei mai respectați specialiști, Emmanuel Saez și Joel Slemrod, este că „nu există până acum dovezi convingătoare cu privire la reacțiile economice reale față de cotele de impozitare din vârful ierarhiei de distribuție a veniturilor“.

Până în prezent, marea majoritate a economiștilor par să fie de acord cu privire la faptul că impozitele scăzute pentru cei cu venituri mari nu garantează, în sine, creșterea economică. Acest lucru s-a reflectat în reacția pe care a avut-o grupul de la IGM Booth, format din economiști de prim rang, față de reducerea impozitelor propusă de Trump în 2017. Reducerea fiscală asigură scăderi mari și de durată ale impozitelor pe afaceri, inclusiv o scădere a cotei de impozitare pentru societățile comerciale de la 35% la 21%. Proiectul de lege cuprinde și o nouă cotă superioară de 37% pentru cei mai bogați americani (care a scăzut de la 39,6%), mărește pragul pentru cei cu veniturile cele mai mari și elimină impozitul pe imobile. Include reduceri mult mai mici pentru restul populației și

majoritatea acestora sunt temporare. Cu afirmația „Dacă SUA va introduce o lege fiscală asemănătoare cu cele care se află în prezent la Camera Reprezentanților și la Senat – și presupunând că nu vor fi alte modificări ale politicii privind impozitarea sau cheltuielile – PIB-ul SUA va fi cu mult mai mare în următorul deceniu decât dacă s-ar menține reglementarea actuală“ numai o persoană a fost de acord și 52% fie nu au fost de acord, fie și-au exprimat dezacordul sau și l-au exprimat în mod vehement (ceilalți nu au fost siguri sau nu au răspuns).

În ciuda acestui consens, într-un memorandum emis de Trezorerie cu privire la impactul fiscal al proiectului de lege s-a estimat (fără să se prezinte nici o justificare) o creștere cu 0,7% a ratelor anuale de creștere în urma reducerii impozitelor. Cum pot să scape așa de ușor cu o declarație care nu are nici în clin, nici în mână cu ceea ce crede toată lumea la modul serios? Un posibil răspuns, desigur, este că nu ar fi prima dată când guvernul a susținut un neadevăr ca să își justifice o decizie. Însă bănuim că unul dintre motivele pentru care publicul s-a lăsat atât de ușor convins de ideea că reducerile impozitelor pentru bogați conduc la creștere economică este faptul că au auzit acest mesaj atâția ani, de la atâția economiști de marcă din epoca anterioară. Pe vremea aceea existau puține dovezi și era firesc să se argumenteze folosindu-se „principii elementare“ bazate pe intuiție, și nu pe date concrete. Repetarea acestei mantre de către generații întregi de economiști serioși i-a dat acesteia familiaritatea unui cântec de leagăn. O auzim încă în fiecare zi din partea unei cete de specialiști în afaceri, care chiar și astăzi nu se simt datori să țină cont de date. Face parte de-acum din „bunul-simț“. Când le-am pus respondenților la sondajul nostru de opinie o întrebare asemănătoare cu cea adresată grupului de la IGM Booth, 42% dintre ei au fost de acord sau au fost vehement de acord cu afirmația că reducerea impozitelor va mări creșterea economică în cinci ani (numai un economist a răspuns astfel). 20% dintre respondenții noștri nu au fost de acord sau și-au exprimat vehement dezacordul față de afirmație.

Nu a ajutat nici faptul că cinci economiști conservatori din mediul universitar, majoritatea cu reputații solide, dar și care făceau parte din generația mai veche, i-au scris guvernului o scrisoare de susținere în care au confirmat că creșterea se va mări și că „creșterea nivelului pe termen lung al PIB-ului va fi de peste 3 procente, adică 0,3% pe an vreme de un deceniu“. S-a subliniat imediat faptul că această scrisoare s-a bazat din nou pe principii de bază și pe o interpretare foarte selectivă a literaturii empirice. Însă corespundea atât de mult cu ceea ce publicul și presa așteptau de la economiști încât a sunat perfect legitim.

Din nou aceasta subliniază nevoia urgentă de a lăsa deoparte ideologia și de a milita pentru lucrurile cu privire la care sunt de acord majoritatea economiștilor, având în vedere ultimele cercetări. Într-o lume politică în care s-a cam abandonat logica, dacă nu intervenim riscăm să devenim irelevanți, deci să fim clari. Reducerea impozitelor bogățiilor nu produce creștere economică.

DEFORMARE PE FURIȘ

În vreme ce modificările fiscale cel puțin au loc în văzul lumii, există o altă transformare foarte importantă în economia SUA care ar putea să afecteze direct creșterea: concentrarea tot mai mare a activităților economice. Motorul creșterii economice pe termen lung, potrivit modelelor lui Solow și al lui Romer, este inovația tehnologică. PTF crește pentru că lumea investește tot timpul în produse noi sau în moduri mai bune de a face diverse lucruri, iar economia crește odată cu el. Însă, după cum ne amintesc Aghion și Howitt, inovația nu răsare din neant; lumea are nevoie de un stimulent financiar ca să inventeze ceva nou.

Companiile care inovează au nevoie de acces la piețe ca să își vândă produsele. Iar unele dovezi sugerează că nou-veniților le este din ce în ce mai greu. La nivel național majoritatea sectoarelor (inclusiv cel al tehnologiei, dar nu numai) sunt dominate tot mai mult de câteva companii. Potrivit unui raport din 2016 al Consiliului Consultanților Economici, de exemplu, cota primelor 50 de companii din veniturile naționale din fiecare domeniu de activitate a crescut în majoritatea sectoarelor între 1997 și 2012. Această concentrare este reprezentată în principal de „superstaruri“, în parte ca urmare a unei atitudini destul de liberale cu privire la fuziuni în Statele Unite. De exemplu, a crescut în toate sectoarele partea din veniturile sectorului obținute de primele patru companii din domeniul respectiv. În sectorul manufacturier, primele patru companii reprezentau 38% din venituri în 1980 și 43% în 2012. În comerțul cu amănuntul procentul s-a dublat, ajungând de la 14% la 30%.

Nu se știe sigur dacă această concentrare tot mai mare este rea pentru consumatori. În funcție de sursa de informații și de metodele de calcul, unii economiști constată creșteri uriașe ale adaosurilor (diferența dintre prețul pe care îl percepe o firmă și cheltuieli), iar alții, nu. Un lucru care i-a protejat pe

consumatori este faptul că în sectorul en detail există concentrare la nivel național, dar nu și la nivel local. Când Walmart și alte magazine mari vin în oraș, ele iau locul unor afaceri de familie. Însă asta nu face piața mai puțin competitivă pentru consumatorii finali, iar marile magazine oferă o mai mare varietate, adesea la prețuri mai mici. Iar compania Amazon chiar a încurajat o concurență intensă în rândul vânzătorilor de pe platforma sa.

Însă problema legată de concentrarea tot mai mare la nivel național este că, în măsura în care aceasta reflectă scăderea concurenței dintre acești coloși, ea ar putea să conducă, de fapt, la mai puține inovații, pentru că creează bariere ca nou-veniții să nu perturbe un anumit sector. Potrivit raționamentului lui Aghion și Howitt, promisiunea puterii de monopol (temporare), prin intermediul brevetului, impulsionează inovația, iar această inovație, la rândul său, conduce la noi tehnologii pe care vor fi cu toții capabili să le folosească. Asta duce la creștere. Dar dacă se garantează oricum monopolul pentru totdeauna, s-ar putea să scadă inovația și creșterea. Unele dovezi sugerează faptul că ceva de genul ăsta se întâmplă acum. Mai exact, potrivit unui studiu, când o mare fuziune și o achiziție dintr-un anumit sector sunt cât pe ce să se încheie, dar nu au loc din anumite motive neprevăzute (judecătorul nu a fost suficient de indulgent sau tranzacția a eșuat), sectorul respectiv rămâne mai competitiv vreme de câțiva ani după aceea. Aceste sectoare cu „ratări la mustață” asistă la pătrunderea mai multor firme noi pe piață, la mai multe investiții și la mai multe inovații. Acest rezultat sugerează faptul că creșterea relativ scăzută a PTF se poate justifica în parte prin creșterea concentrării.

GLOBALIZARE

Chiar dacă în parte din cauza creșterii concentrării economice a încetinit creșterea economică din Statele Unite, ar fi exagerat să tragem concluzia că nefăcând altceva decât să spargem monopolurile s-ar relua creșterea rapidă. La urma urmei, creșterea a fost și continuă să fie lentă și în Europa, iar autoritățile de reglementare din Europa au fost mult mai dure la adresa monopolurilor. Aceasta ilustrează, o dată în plus, singura lecție clară a ultimelor decenii. Nu înțelegem prea bine ce ne poate aduce dezvoltarea tot mai rapidă. Pur și simplu aceasta are loc (sau nu).

Însă dacă în țările bogate creșterea nu este pe cale să explodeze, ce vor face aceste țări (și, destul de repede, țări cu venituri medii, precum China sau Chile) cu capitalul lor tot mai abundent? Lumea afacerilor, care este adesea suficient de deșteaptă încât să nu se lase convinsă de mesajele ideologice pe, care ni le oferă nouă celorlalți, își concentrează atenția de destui ani asupra unei alte soluții pentru capitalul abundent pe care îl deține. Am observat asta în urmă cu circa 20 de ani, când, brusc, oamenii de afaceri, simțind probabil că nu se pot baza pe o creștere economică de încredere în Occident, au început să ne întrebe despre țările pe care le știam cel mai bine, care se află toate în lumea în curs de dezvoltare. Ne obișnuiserăm cu expresia ușor jenată care apărea pe fețele celor mai mulți afaceriști când aflau cu ce ne ocupam, adică studierea țărilor sărace – era clar că doreau să găsească pe altcineva care să le fie mai util și încercau să descopere un mod de a scăpa de noi repede fără să ne jignească. Însă, brusc, cu vreo două decenii în urmă, țările sărace au devenit interesante.

Acestea erau interesante pentru că unele dintre ele aveau o creștere rapidă și orice loc care se dezvoltă repede are nevoie de investiții, iar investițiile respective reprezentau un eventual antidot la perspectiva randamentelor descrescătoare, care nu le dădea pace experților financiari din țările sărace. Un mod de a împiedica încetinirea creșterii este să trimiți capital în țări în care productivitatea este mare. Aceasta nu o să îi ajute pe muncitorii din țările bogate, de vreme ce producția nu se desfășura în țara lor, dar cel puțin venitul național va continua să crească, pentru că proprietarii de capital vor fi bine răsplătiți pentru investițiile făcute în străinătate.

NIȘTE VEȘTI BUNE

Desigur că pentru majoritatea economiștilor și pentru mulți oameni de afaceri creșterea din țările sărace este importantă și datorită implicațiilor acesteia pentru bunăstarea umană. Ultimele câteva decenii au fost suficient de bune pentru săracii lumii. Între 1980 și 2016 veniturile celor mai săraci 50% din populația lumii au crescut mult mai repede decât ale următorilor 49%, în care este inclusă aproape toată populația din Europa și Statele Unite. Singurul grup care s-a descurcat și mai bine a fost cel din procentul superior, bogații din țările bogate (plus un număr tot mai mare de ultrabogați din țările în curs de dezvoltare), care

a adunat împreună un uluitor 27% din creșterea totală a PIB-ului mondial. Ca să puteți compara, cei din cele 50% inferioare au beneficiat de doar 13% din creșterea mondială.

Cu toate acestea, probabil păcăliți de faptul că îi văd numai pe bogați îmbogățindu-se și mai mult, 19 din 20 de americani cred că sărăcia mondială a crescut sau a rămas la fel în această perioadă. De fapt, ratele sărăciei absolute (fracția celor care trăiesc cu sub 1,90 dolari pe zi la PPC) s-au înjumătățit din 1990.

Aceasta se datorează în parte, fără îndoială, creșterii economice. Când oamenii sunt extrem de săraci, este suficient ca veniturile lor să crească foarte puțin ca asta să îi tragă în sus. Astfel, chiar dacă aceștia s-au ales de obicei numai cu firimituri, firimiturile au fost suficiente ca să îi ridice peste pragul de 1,90 dolari de persoană pe zi.

Asta s-ar putea să se întâmple pentru că în această definiție a sărăciei extreme pe care o folosim ștacheta este amplasată prea jos. Însă în ultimele trei decenii s-au petrecut mai multe pe lângă scăderea sărăciei; am asistat și la îmbunătățiri mari și importante ale calității vieții săracilor. Din 1990, rata mortalității infantile și rata mortalității materne au scăzut la jumătate; drept urmare, din 1990 s-a evitat moartea a peste 100 de milioane de copii. Astăzi, exceptând perturbări sociale grave, aproape toți, băieți și fete, au acces la învățământul primar. 86% dintre adulți știu să scrie și să citească. Până și morțile provocate de HIV-SIDA sunt în scădere de când au atins punctul culminant la începutul anilor 2000. Ceea ce au câștigat săracii nu au fost doar niște cifre pe hârtie.

Noile „obiective de dezvoltare durabilă” își propun eliminarea sărăciei extreme (cei care trăiesc cu sub 1,25 dolari pe zi) până în 2030 și este posibilă atingerea acestui obiectiv sau cel puțin o să ne apropiem de el dacă lumea continuă să se dezvolte cât de cât în felul care se dezvoltă în prezent.

ÎN CĂUTAREA POȚIUNII FERMECATE A CREȘTERII

Aceasta ne arată cât de importantă este în continuare creșterea economică pentru

țările foarte sărace. Pentru cei care cred fie în modelul lui Solow, fie în cel al lui Romer, sărăcia extremă de genul celei pe care o vedem încă în lume este o pierdere tragică, pentru că există o soluție. Potrivit modelului lui Solow, țările sărace au spațiul necesar ca să-și accelereze creșterea economisind și investind. Și, în măsura în care țările sărace nu se dezvoltă, de fapt, mai repede decât cele mai bogate, modelul lui Romer ne spune că aceasta este consecința politicilor lor proaste.

După cum scria Romer în 2008: „Există deja în țările avansate cunoștințele necesare pentru a le oferi cetățenilor țărilor sărace un nivel de trai mult mai bun“.

Apoi își prezenta propriile ingrediente pentru creștere:

Dacă o națiune săracă investește în educație și nu distruge stimulentele pentru ca cetățenii săi să dobândească idei din restul lumii, aceasta poate să profite repede de partea disponibilă publicului din cunoștințele din întreaga lume. Dacă, în plus, oferă stimulente pentru ca ideile deținute de anumite entități să fie folosite pe teritoriul său – de exemplu, prin protejarea brevetelor străine, a drepturilor de autor și a licențelor, prin permiterea investițiilor directe de către firme străine, prin protejarea dreptului de proprietate și prin evitarea unor reglementări prea încărcate și a unor cote marginale mari de impozitare –, cetățenii săi vor putea în scurt timp să desfășoare activități productive de înaltă calitate.

Sună ca obișnuita mantră a dreptei: impozite scăzute, mai puține reglementări, o implicare mai scăzută a guvernului, în general, poate cu excepția învățământului și a protecției proprietății private. Și până în 2008, când Romer scria acest pasaj, acesta era un teren cunoscut și știam destul de multe ca să fim sceptici.

În anii 1980 și 1990, unul dintre exercițiile empirice preferate ale economiștilor specializați în creștere a devenit estimarea pe bază de regresie a creșterii din mai multe țări. Jocul constă în folosirea de date pentru a prezice creșterea în funcție de orice, de la învățământ și investiții până la corupție și inegalitate, cultură și religie, distanța până la mare sau până la ecuator. Ideea era să se afle care anume dintre strategiile unei țări putea să ajute să se prezică (și, de dorit, să influențeze) creșterea sa economică. Însă lucrările respective s-au izbit de un zid.

Existau două probleme. În primul rând, după cum a demonstrat în mod convingător Bill Easterly, care și-a exprimat scepticismul față de capacitatea „specialiștilor“ de a oferi vreo rețetă pentru creșterea economică, ratele de

creștere pentru aceeași țară se schimbă radical de la un deceniu la altul fără să se schimbe vizibil nimic altceva. În anii 1960 și 1970, Brazilia a fost fruntașă în clasamentele mondiale de creștere; însă, începând din 1980, a încetat practic să se mai dezvolte vreme de două decenii, după care și-a reluat creșterea în anii 2000 și s-a oprit din nou după 2010. Exemplul reprezentativ al lui Lucas de țară care nu a reușit să se dezvolte, India, a început să se dezvolte mai repede mai mult sau mai puțin tocmai când Lucas își scria faimoasa lucrare citată mai sus, în care acesta se întreba de ce creșterea în India era atât de lentă. În ultimii 30 de ani India a fost una dintre vedetele lumii în materie de creștere. Creșterea în țările pe urmele cărora dorea Lucas să pășească India, Indonezia și Egipt, pe de altă parte, a mers prost. Bangladesh, descrisă de Henry Kissinger drept un „caz pierdut” în anii 1970, a avut o creștere de 5% pe an sau mai mult în majoritatea anilor 1990 și 2000, și de peste 7% în 2016 și 2017, ceea ce o plasează printre țările cu cea mai rapidă creștere din lume.

În al doilea rând, un lucru poate mai fundamental, nu prea au sens aceste încercări de a descoperi ce anume prezice creșterea. Aproape totul la nivelul unei țări este în parte produsul a altceva. Să luăm, de exemplu, învățământul, un factor subliniat în literatura timpurie privind creșterea la nivel de țară. Este clar faptul că învățământul este în parte rezultatul eficienței guvernului în conducerea școlilor și finanțarea învățământului. Un guvern care se pricepe să ofere învățământ se pricepe probabil și la alte lucruri; poate că șoselele sunt mai bune în aceleași țări în care profesorii vin la timp la muncă. Dacă constatăm că creșterea este mai rapidă acolo unde învățământul este mai bun, s-ar putea să fie datorită tuturor politicilor de care acesta tinde să fie legat. Și, desigur, probabil că lumea se simte mai datoare să își educe copii când economia o duce bine, deci probabil că creșterea produce învățământ, și nu invers.

La modul mai general, și țările, și strategiile acestora diferă din atâtea puncte de vedere încât, de fapt, încercăm să explicăm creșterea cu mai mulți factori decât numărul de țări, inclusiv mulți la care poate nu ne-am gândit sau pe care nu putem să îi măsurăm. În consecință, valoarea acestor încercări depinde foarte mult de cât de mult credem în alegerea exactă a elementelor pe care le folosim. Ținând cont de faptul că avem foarte puține argumente ca să ne justificăm aceste alegeri, considerăm că cea mai firească atitudine este să lăsăm la o parte cu totul acest plan.

Asta nu înseamnă că nu am aflat nimic. Unele dintre cele mai surprinzătoare rezultate provin din încercările de a face o diferență clară între cauză și efect.

Două lucrări clasice scrise de Daron Acemoglu, Simon Johnson și Jim Robinson (numiți cu afecțiune „AJR”) conțin cele mai uimitoare rezultate. Acestea indică faptul că țările în care, în primii ani ai colonizării europene, mortalitatea în rândul primilor coloniști era ridicată au tendința să o ducă prost și astăzi. Trioul AJR susține că aceasta este din cauză că europenii au preferat să nu se stabilească acolo; în schimb, au înființat colonii de exploatare în care au fost create instituții menite să permită ca un mic număr de europeni să domine un număr uriaș de băștinași care lucrau la cultivarea trestiei-de-zahăr sau a bumbacului ori la extracția diamantelor pe care apoi le vindeau europenii. Prin comparație, locurile care erau relativ pustii la început (gândiți-vă, de exemplu, la Noua Zeelandă și la Australia) și în care era scăzută mortalitatea în rândul coloniștilor din cauza malariei și a altor boli asemănătoare au fost locurile în care s-au stabilit europenii în număr mare. Drept urmare, aceste locuri s-au ales cu instituțiile pe care le înființau pe atunci europenii și care aveau să constituie în final temelia capitalismului modern. Trioul AJR arată că mortalitatea coloniștilor din urmă cu câteva sute de ani este un excelent semn prevestitor a, să spunem, felului în care sunt instituțiile contemporane favorabile afacerilor dintr-o anumită țară. Iar țările care aveau odinioară o mortalitate scăzută în rândul coloniștilor și sunt astăzi favorabile afacerilor tind să fie cu mult mai bogate.

Deși asta nu dovedește că susținerea afacerilor produce creștere economică (s-ar putea să fie cultura pe care au adus-o europenii sau tradițiile politice, de exemplu, sau cu totul altceva), rezultă totuși faptul că unii factori foarte vechi au mult de-a face cu succesul economic. Această opinie cuprinzătoare a fost confirmată de o serie de alte studii și, într-adevăr, coincide sub anumite aspecte cu ceea ce au susținut mereu cu insistență istoricii.

Însă ce ne spune asta cu privire la ce pot face, de fapt, țările aici și acum? Aflăm că, dacă vrei o creștere mare în epoca modernă, este util să fi fost o țară foarte puțin populată și să fi avut mai puțină malarie în perioada dintre 1600 și 1900 și să fi avut un număr mare de europeni care s-au instalat în țara ta (deși asta s-ar fi putut să fie o slabă consolare dacă se întâmpla să fii un băștinaș care a locuit în țara respectivă pe vremea aceea). Asta înseamnă că țările ar trebui să atragă coloniști europeni în lumea total diferită din ziua de astăzi? Aproape sigur nu. Indiferența agresivă față de tradițiile băștinașilor și față de viețile acestora, care le-a permis coloniștilor să își răspândească propriile instituții în perioada premodernă, probabil că nu este manifestată și astăzi (slavă Domnului pentru asta).

Un alt lucru pe care nu ni-l spune aceasta este dacă ar fi de folos sau nu să se creeze astăzi un anumit gen de instituții, pentru că dovezile subliniază diferențele instituționale care își au originea în evenimente ce au avut loc cu câteva sute de ani în urmă. Asta înseamnă că instituțiile trebuie să se dezvolte pe parcursul câtorva sute de ani ca să fie eficiente? (La urma urmei, Constituția SUA de astăzi este un document foarte diferit de cel inițial, fiind îmbogățit de 200 de ani de jurisprudență, de dezbateri publice și de implicare a populației.) Dacă este așa, cetățenii Kenyei și ai Venezuelei nu trebuie decât să stea și să aștepte?

Mai mult decât atât, se pare că în rândul țărilor care sunt la fel de deschise față de afaceri, nici una dintre măsurile convenționale de politică macroeconomică bună (precum deschiderea față de comerț, inflația scăzută etc. – genul de lucruri la care dorea Romer să adere țările) nu pare să prezică PIB-ul pe cap de locuitor. Dimpotrivă, deși este adevărat că țările cu politici „proaste” au o creștere mai lentă, este, de asemenea, mai probabil că acestea au instituții „mai proaste” potrivit criteriilor folosite în literatura de specialitate (mai puțin deschise față de afaceri, de exemplu) și, prin urmare, nu este clar dacă o duc prost din cauza politicii sau din cauza vreunor efecte secundare ale instituțiilor proaste pe care le au. Există puține dovezi că politicile ar avea un traseu propriu, dincolo și mai presus de efectele calității instituționale.

Ce concluzie putem să tragem? Pare relativ clar că există lucruri de evitat: hiperinflația, cursurile de schimb fixe extrem de supraevaluate, comunismul în variantele sale sovietică, maoistă și nord-coreeană sau chiar și genul de totală sufocare de către guvern a întreprinderii private pe care a avut-o India în anii 1970 cu proprietate de stat în tot, de la vapoare la încălțăminte. Asta nu ne ajută să răspundem la genul de întrebări pe care și le pun astăzi majoritatea țărilor, ținând cont de faptul că nimeni, poate cu excepția nebunilor de venezueleni, nu pare să fie foarte încântat de aceste variante extreme. Ceea ce vor să știe Vietnamul sau Myanmar, de exemplu, este dacă ar trebui să încerce să urmeze modelul economic al Chinei, având în vedere succesul extraordinar al acesteia, nu dacă să urmeze exemplul Coreei de Nord.

Problema este că, în timp ce China este în foarte mare măsură o economie de piață, la fel ca Vietnamul și Myanmar, modul în care abordează China capitalismul este destul de diferit de modelul anglo-saxon clasic și chiar de variantele sale europene. 75 din 95 de firme chinezești de pe lista Fortune Global 500 din 2014 erau deținute de stat, deși erau organizate ca firme private.

Majoritatea băncilor din China sunt deținute de stat. Guvernul, atât la nivel local, cât și național, joacă un rol principal în luarea deciziilor despre cum ar trebui să fie alocate terenurile și creditele. Acesta hotărăște și cine și unde se mută și ce forță de muncă îi revine fiecărui domeniu industrial. Cursul de schimb a fost menținut la un nivel subevaluat vreme de circa 25 de ani, cu prețul oferirii cu împrumut Statelor Unite a miliarde de dolari cu o dobândă de aproape zero. În agricultură, autoritățile locale hotărăsc cine are dreptul să folosească terenul, pentru că toate terenurile aparțin statului. Dacă acesta este capitalism, sigur este unul cu o nuanță foarte chinezească.

Într-adevăr, în ciuda întregului entuziasm provocat de miracolul chinezesc astăzi, el a fost prezis de foarte puțini economiști din 1980 sau chiar din 1990. Adesea, la sfârșitul vreuneia dintre prelegerile noastre cineva se ridică și întreabă de ce oricare dintre țările la care ne referim nu urmează pur și simplu exemplul Chinei. Doar că nu este niciodată clar ce parte anume din experiența Chinei ar trebui să imităm. Ar trebui să începem de la China lui Deng, o economie săracă lipită pământului cu un sistem de învățământ și unul de sănătate relativ excelente și cu o distribuție foarte egală a veniturilor? Sau de la Revoluția culturală, o încercare îndrăznească de a elimina toate avantajele culturale ale fostelor elite și de așezare a tuturor pe un teren de joc echilibrat? Sau de la invazia japoneză din anii 1930 și de la încălcarea prin aceasta a mândriei chinezilor? Sau de la cei 5 000 de ani de istorie chineză?

Același gen de dilemă apare și în cazurile Japoniei și al Coreei de Sud, în care guvernele au urmat la început o politică industrială activă (și încă o mai fac într-o anumită măsură), hotărând ce produse să promoveze pentru a fi eventual exportate și, la modul mai general, ce investiții să se facă. Și Singapore, în care toată lumea a fost obligată să își depună o mare parte din venituri într-un fond central de pensii, astfel încât statul să le poată folosi economiile ca să construiască infrastructură pentru locuințe.

În toate cazurile acestea, dezbaterile din rândul economiștilor a fost dacă a avut loc creșterea economică datorită anumitor alegeri politice neobișnuite sau în pofida acestora. Și în fiecare caz, după cum era de așteptat, discuția nu a condus la nici o concluzie. Țările din Asia de Est au avut pur și simplu noroc sau chiar avem ceva de învățat de pe urma reușitei lor? Țările respective au fost și devastate de război înainte de a începe să se dezvolte rapid, deci o parte din creșterea rapidă s-ar putea să fi fost doar o revenire firească. Cei care menționează experiența țărilor din Asia de Est ca să demonstreze meritele unei

abordări sau ale alteia visează; nu este posibil să dovedești așa ceva.

Concluzia este că, la fel ca în țările bogate, nu avem nici o rețetă oficială despre cum să facem să aibă loc creșterea economică în țările sărace. Până și specialiștii par să fie de acord cu asta. În 2006, Banca Mondială l-a rugat pe laureatul Premiului Nobel Michael Spence să conducă Comisia pentru Creștere și Dezvoltare (cunoscută informal drept Comisia de Creștere). Spence a refuzat inițial, dar fiind convins de entuziasmul viitorilor săi colegi de comisie, un grup foarte distins care îl includea și pe Robert Solow, până la urmă a fost de acord. Însă raportul lor a recunoscut totuși că nu există principii generale și că nu există două exemple de creștere care să semene unul cu altul. Bill Easterly, poate nu într-un mod foarte generos, dar destul de precis, a descris concluzia la care au ajuns: „După doi ani de muncă a comisiei formate din 21 de lideri mondiali și specialiști, un grup de lucru format din 11 membri, 300 de cadre universitare, 12 ateliere de lucru, 13 consultări și un buget de patru milioane de dolari, răspunsul experților la întrebarea cum să atragem o creștere mai mare a fost cam așa: nu știm, dar sperăm că specialiștii o să afle“.

MIRACOLE INGINEREȘTI?

Tinerii antreprenori sociali care se bronzează sub soarele strălucitor din Silicon Valley nu au citit probabil raportul lui Spence. Potrivit acestora, știm de fapt ce va determina creșterea în lumea în curs de dezvoltare – trebuie să se adopte tehnologiile de ultimă oră, printre care mai ales internetul. Mark Zuckerberg, directorul executiv al Facebook, susține cu vehemență ideea că doar conectarea la internet va avea uriașe efecte pozitive, sentiment exprimat în sute de rapoarte și de documente de poziție. Un raport al firmei Dalberg (firmă de consultanță) ne spune că „internetul este o forță uimitoare, de necontestat pentru creșterea economică și schimbarea socială [italice adăugate]“ în Africa.

Acest fapt este, evident, atât de clar încât raportul nici nu se obosește măcar să menționeze prea multe dovezi solide, lucru înțelept de fapt, având în vedere că nici nu există astfel de dovezi. La urma urmei, în țările dezvoltate nici nu există dovezi potrivit cărora sosirea internetului a marcat o nouă epocă de creștere. Publicația reprezentativă a Băncii Mondiale, World Development Report, în

ediția sa din 2016 dedicată profitului digital, după multă abureală, a concluzionat că în privința impactului internetului, comisia era încă foarte departe de un răspuns.

Internetul este doar una dintre tehnologiile despre care iubitorii de tehnologie cred că poate constitui și un succes comercial, și un motor de creștere pentru țările sărace. Lista cu inovațiile „de la baza piramidei” care ar trebui să le schimbe viața celor săraci și să stimuleze creșterea de la bază spre vârf este lungă: plite (mai) nepoluante, telemedicină, computer cu manivelă și truse de verificare rapidă a arsenicului din apă, ca să menționăm numai câteva.

O trăsătură comună a multora dintre aceste tehnologii (însă nu și a internetului) este faptul că toate au fost create de ingineri „simplici”, precum studenți din cadrul programului D-Lab de la MIT sau întreprinzători finanțați din Fondul Acumen, un renumit fond „social” de capital de risc. La baza acestuia și a altor fonduri asemănătoare se află ideea credibilă că un motiv pentru care țările în curs de dezvoltare sunt sărace este acela că tehnologiile create în Nord nu le sunt adecvate. Acestea folosesc prea multă energie, prea mulți lucrători cu studii, utilaje prea scumpe etc. În plus, acestea sunt create adesea de monopoliști din Nord, iar Sudul trebuie să plătească un preț mai mare ca să le obțină. Sudul are nevoie de propriile tehnologii și pentru asta are nevoie de capital care nu se găsește pe piețe. Acesta s-ar putea să fie motivul pentru care creșterea nu se produce de la sine în multe țări și este un gol pe care Fondul Acumen încearcă să îl umple.

Deși Fondul Acumen se consideră un tip cu totul nou de organizație, nu o organizație de ajutorare, ci un fond cu capital de risc pentru țările sărace, într-un fel viziunea sa asupra creșterii axată pe tehnologie amintește de anii 1960, când inginerii dominau lumea ajutoarelor și dădeau faliment încercând să acopere „golul de infrastructură”, acordând împrumuturi mari țărilor sărace ca să construiască baraje și căi ferate care să le permită să ajungă din urmă țările bogate. În ciuda lipsei de dovezi că asta a ajutat țările respective să se dezvolte, nu a dispărut, de fapt, niciodată fascinația față de electricitate ca sursă de creștere și dezvoltare. Ecuadorul se află în prezent într-o stare de strâmtorare financiară gravă din cauza unui împrumut acordat de China ca să construiască un baraj masiv care nu a ajuns să funcționeze niciodată complet. Împrumuturile Fondului Acumen sunt mai mici și se acordă unor actori privați, nu guvernelor, însă se visează în continuare că inginerii vor rezolva problemele lumii. Unul dintre sectoarele principale ale Fondului Acumen este cel electric. Sursa ideală de

energie s-a schimbat de la mari baraje la curentul electric produs pe bază de cereale sau de soare, iar ultima idee „trăsnet“ este că este posibil să se creeze soluții mai ieftine „în afara rețelei“ care să ajungă la comunitățile sărace; însă se acordă atenție electricității încă de acum 50 de ani. O mare parte din ceea ce finanțează Acumen eșuează. Potrivit unei formule aproximative din lumea investițiilor sociale, 10% dintre afaceri funcționează (restul dau greș) și numai 1% dintre ele ajung la un nivel semnificativ. Problema este mai degrabă faptul că este greu să știi care sunt noile produse și servicii care ar trebui să schimbe vieți, iar eforturile de a afla se izbesc adesea de frustranta lipsă de interes din partea celor ale căror vieți ar trebui să le schimbe.

Electricitatea este un exemplu tipic. În cadrul unui recent studiu de control randomizat efectuat în Kenya, cercetătorii s-au asociat cu Autoritatea de Electrificare Rurală din Kenya ca să ofere racordare la electricitate la diverse prețuri în diverse comunități. Cererea a scăzut vertiginos pe măsură ce a crescut prețul, iar țăranii nu au fost dispuși să plătească nici măcar o sumă suficientă cât să acopere cheltuielile de conectare la rețea (nici vorbă de construirea rețelei).

Lumea ingineriei modeste este întinată cu multe dezastre asemănătoare, de la laptopul de 100 de dolari cu care se poate cultiva lumea (care costă, de fapt, 200 de dolari și care s-a dovedit că nu are absolut nici un efect asupra a ceea ce învață, de fapt, copiii) la plitele mai nepoluante pe care nu le-a vrut nimeni, la diversele tehnologii de filtrare a apei și la latrinele inovatoare. Cea mai mare parte a problemei pare să fie faptul că aceste inovații au loc într-un spațiu gol, fiind legate insuficient de viețile pe care doresc să le schimbe. Ideile de bază sunt adesea istețe și este în continuare posibil ca într-o zi să se realizeze, însă e greu să ne încredem prea mult în această perspectivă.

PESCUIT CU TELEFONUL MOBIL

Un principiu de bază al teoriilor creșterii despre care am discutat este că resursele sunt furnizate fără piedici pentru a fi folosite în modul cel mai eficient. Aceasta este o ipoteză firească atât timp cât piețele funcționează perfect. Cele mai bune companii ar trebui să îi atragă pe lucrătorii cei mai buni. Terenurile cele mai fertile ar trebui să fie cultivate cel mai intens, iar cele mai puțin

productive vor fi folosite în industrie. Oamenii care au bani pe care să îi dea cu împrumut ar trebui să îi împrumute celor mai buni întreprinzători. Această supoziție le permite macroeconomiștilor să vorbească despre stocul de „capital“ sau de „capital uman“ al unei economii, în ciuda realității evidente că economia nu este o uriașă mașinărie: atât timp cât resursele sunt folosite potrivit celei mai bune destinații, fiecare întreprindere în parte este asemenea unei roțițe dintr-o mașinărie care funcționează lin și care afectează întreaga economie.

Însă adesea acest lucru nu este valabil. Într-o economie dată, coexistă firme eficiente și ineficiente, iar resursele nu sunt întotdeauna folosite în cel mai bun scop.

Lipsa adoptării tehnologiilor disponibile nu este doar o problemă a gospodăriilor sărace; pare să fie o problemă și în mediul industrial din țările în curs de dezvoltare. În multe cazuri, firmele cele mai bune dintr-o industrie folosesc tehnologia de ultimă oră de la nivel mondial, însă altele nu o fac, chiar dacă pare că ar fi bine să o facă din punct de vedere economic. Adesea aceasta se întâmplă pentru că volumul lor de producție este prea mic. De exemplu, până de curând fabricantul de îmbrăcăminte tipic din India era un croitor care făcea haine pe măsură în atelierul său în care lucra singur, și nu o firmă care produce în masă. PTF este scăzut nu pentru că croitorii folosesc o tehnologie inadecvată, ci pentru că firmele de croitorie sunt prea mici ca să beneficieze de pe urma celei mai bune tehnologii. Într-un fel, dilema stă în motivul pentru care există aceste firme.

Deci problema cu tehnologia în țările în curs de dezvoltare nu stă atât în faptul că nu sunt disponibile sau accesibile tehnologii profitabile, ci în acela că economia nu pare să își folosească în cel mai bun mod resursele disponibile. Iar asta nu este valabil numai în privința tehnologiei, ci și a terenurilor, a capitalului, a aptitudinilor. Unele firme au mai mulți angajați decât au nevoie, în timp ce altele nu reușesc să angajeze oameni. Unii întreprinzători cu idei geniale s-ar putea să nu aibă bani ca să investească în ele, în timp ce alții care nu prea se pricep la ceea ce fac continuă să funcționeze: este ceea ce macroeconomiștii numesc alocare necorespunzătoare.

Un exemplu ilustrativ de alocare necorespunzătoare provine din impactul introducerii telefoanelor mobile asupra pescuitului în statul Kerala din India. Pescarii din Kerala ieșeau la pescuit dis-de-dimineață și se întorceau la mal înainte de prânz ca să își vândă peștele prins. Înainte de apariția telefonului mobil, aceștia debarcau pe cea mai apropiată plajă, unde își întâlneau clienții.

Piața funcționa până când nu mai rămânea nici un client sau până se termina peștele. Cum cantitatea pescuită varia destul de mult de la o zi la alta, rămânea mult pește nevândut pe unele plaje, iar în același timp pe alte plaje erau adesea mulți clienți dezamăgiți. Acesta este un exemplu dezolant de alocare necorespunzătoare. Când a devenit posibilă conectarea prin telefon, pescarii au început să sune dinainte de a se hotărî unde să tragă la mal; se duceau acolo unde erau mulți clienți care așteptau, nu unde erau multe bărci. Drept urmare, pierderile, practic, au dispărut, prețurile s-au stabilizat, și atât cumpărătorii, cât și vânzătorii au dus-o mai bine.

Această primă poveste a condus la o a doua. Principalul instrument de comercializare pentru un pescar este barca sa, iar bărcile bune rezistă mult mai mult decât bărcile proaste. Tehnologia de construcție a unei bărci de pescuit este mereu aceeași, însă unii meșteșugari se pricep la asta mai bine decât alții. Înaintea telefoanelor mobile, pescarii își cumpărau bărcile de la cei mai apropiați dulgheri. Însă când au început să se ducă pe diverse plaje ca să își vândă peștii, au descoperit adesea că în alte părți existau dulgheri care făceau bărci mai bune și au început să îi roage să le facă bărci noi. Rezultatul a fost că aceia care făceau bărci mai bune primeau mai mult de muncă, iar cei mai nepricepuți au rămas fără muncă. Calitatea medie a bărcilor s-a îmbunătățit și, în plus, pentru că fabricanții mai buni de bărci au avut mai mult de muncă și astfel și-au folosit mai eficient infrastructura pentru construcția bărcilor, au putut să scadă prețurile. A scăzut alocarea necorespunzătoare: cei care făceau bărci, echipamentul, lemnul, cuiele și frânghiile folosite la o barcă au fost cu toții folosiți mai eficient.

Ceea ce au în comun aceste două povești este faptul că o barieră de comunicare a condus la o alocare necorespunzătoare. Când s-a îmbunătățit comunicarea, aceleași resurse au fost folosite mai bine, rezultând un PTF mai mare, întrucât s-au realizat mai multe cu aceleași componente.

Alocarea necorespunzătoare este larg răspândită în țările în curs de dezvoltare. Să luăm ca exemplu orașul Tirupur din India de Sud, capitala tricourilor din țară, la care ne-am referit deja în Capitolul 3. Există două tipuri de antreprenori în Tirupur: cei care vin din afară ca să demareze o afacere de confecționare de tricouri și cei născuți și crescuți în zonă. Aceștia din urmă sunt aproape toți copiii unor familii bogate de agricultori din zonă, Gounderii, care vor să facă altceva în viață. Cei care se duc acolo ca să facă tricouri se pricep, în general, mai bine decât localnicii la confecționarea de tricouri; mulți au relații de familie în afacerile cu tricouri și, poate ca urmare a acestui fapt, firmele conduse de cei

veniți din afară produc același număr de tricouri cu mult mai puține utilaje, iar firmele lor au o creștere mai rapidă.

Însă Abhijit a constatat într-un studiu realizat împreună cu Kaivan Munchi că, în ciuda faptului că erau mai productive, firmele conduse de imigranți erau mai mici ca dimensiune și aveau mai puține dotări decât firmele conduse de localnici. Gounderii băgau bani în firmele conduse de copiii lor în loc să facă lucrul „eficient”: să le împrumute bani imigranților și să le dea copiilor lor profiturile astfel obținute. Drept urmare, firmele eficiente și cele ineficiente puteau să coexiste exact în același oraș.

Când Abhijit i-a întrebat de ce preferă să își sponsorizeze fiii în loc să le dea bani cu împrumut străinilor mai talentați și să trăiască din profit, Gounderii au explicat că nu puteau să fie siguri că o să-și primească banii înapoi. În lipsa unei piețe financiare care să funcționeze bine, ei preferau să le dea bani fiilor lor incapabili și să obțină niște câștiguri mai mici, dar relativ sigure. Probabil că simțeau și că au o datorie să le dea fiilor lor nu numai bani gheață, ci și un mod de a-și câștiga existența.

Firmele de familie sunt des întâlnite în toată lumea (de la firme mici la grupuri mari de familie) și nu se adaptează întotdeauna pe deplin la stimulentele „economice”. Firmele sunt lăsate moștenire fiilor chiar și când fiicele s-ar pricepe mai bine să le conducă, tot îngrășământul din familie este folosit pe terenul unei singure persoane (de sex masculin), când ar fi mai logic să fie folosit câte puțin pe toate terenurile. Acest lucru este, desigur, valabil nu numai în privința micilor ferme din Burkina Faso sau a concernelor familiale din India și Thailanda, ci și în Statele Unite. Dintre cele 335 de schimbări de directori executivi de la firme de familie pe care le-a analizat un cercetător, 112 erau „schimbări în familie”, adică noul director executiv era copilul sau soțul/soția actualului director executiv (adesea fondator sau copil al fondatorului). În ziua preluării funcției, profitul la bursa de mărfuri al companiilor care și-au numit directori executivi din exterior a crescut vertiginos, în timp ce profitul companiilor care și-au numit un director executiv din interior nu a crescut. Piața răsplătea numirea cuiva din afară. Și se pare că piața știa ce știa. Firmele în care au fost numiți directori executivi din familie au înregistrat scăderi mari de activitate în următorii trei ani, spre deosebire de firmele care au promovat directori executivi fără legături de rudenie: rentabilitatea activelor a scăzut cu 14%.

Ceea ce deducem din toate acestea este că nu putem să luăm de bun că resursele se vor îndrepta în direcția în care vor fi cel mai bine folosite. Dacă nu se întâmplă asta într-o singură familie sau într-un singur oraș, sigur nu ar trebui să ne așteptăm să se întâmple într-o țară întreagă. Resursele alocate necorespunzător vor scădea, la rândul lor, productivitatea globală. Unul dintre motivele pentru care țările sărace sunt sărace este acela că se pricep mai puțin la alocarea resurselor. Reversul este că devine posibilă dezvoltarea prin simpla alocare a resurselor existente către utilizatori mai potriviți. În ultimii câțiva ani, macroeconomiștii au depus mari eforturi încercând să măsoare câtă creștere poate să rezulte dintr-o mai bună alocare. Este greu să faci asta perfect, însă rezultatele de până acum sunt încurajatoare. O estimare foarte cunoscută sugerează că, în 1990, numai realocarea factorilor din anumite industrii ar fi putut să mărească PTF Indiei cu între 40 și 60%, iar PTF chinezesc cu între 30 și 50%. Dacă am fi permis realocări în categorii mai ample, valorile estimate ar fi sigur și mai mari.

Și apoi mai este și alocarea necorespunzătoare pe care nu o vedem, marile idei care nu au văzut vreodată lumina zilei. Cum capitalul de risc este mult mai activ când se caută noi idei în Statele Unite decât în India, este plauzibilă ideea că India ratează și mai mult astfel de genii neauzite.

SĂ CONTĂM PE CONTURI?

De unde provine alocarea necorespunzătoare? Firmele indiene se dezvoltă mult mai încet decât cele din SUA, dar și tind mult mai puțin să se desființeze. Cu alte cuvinte, Statele Unite au o economie de tipul „ori mergi în sus, ori pleci“, în care lumea încearcă ceva nou și fie reușește și face bani, fie dă greș în câțiva ani. În schimb, economia indiană este exagerat de lentă: firmele bune nu se dezvoltă, iar firmele proaste nu mor.

Aceste două fapte sunt probabil strâns legate între ele: faptul că firmele bune nu pot crește suficient de repede ne ajută să ne explicăm de ce pot să supraviețuiască firmele proaste. Dacă firmele cele mai bune s-ar dezvolta rapid, ar duce la scăderea prețului la orice ar vinde și astfel i-ar alunga de pe piață pe toți, cu excepția celor suficient de eficienți încât să facă bani chiar și atunci când

prețurile sunt scăzute. Potrivit aceluiași raționament, aceasta ar duce la mărirea salariilor și a costurilor materiilor prime, descurajând și mai mult firmele proaste. Dimpotrivă, dacă rămân mici și onorează numai comenzile locale, firmele mai puțin eficiente pot să supraviețuiască cu ușurință pe piața de alături.

O cauză firească este piața de capital. Aceasta sigur joacă un rol important în exemplul Tirupurului, unde cei mai eficienți antreprenori din cea mai eficientă aglomerare de fabrici de tricouri din India nu pot lua un împrumut suficient ca să ajungă din urmă ca mărime firmele locale mai puțin eficiente. În India și în China valorile estimate sugerează că prin simpla realocare a capitalului între firme s-ar șterge cea mai mare parte din diferența mare de PTF creată de alocarea necorespunzătoare.

Această interpretare se potrivește cu părerea împărtășită de mulți potrivit căreia sectoarele bancare și din China, și din India au probleme serioase. Băncile indiene sunt renumite pentru că încearcă să evite să dea bani cu împrumut tuturor, cu excepția debitorilor de mare valoare (uneori fără să recunoască faptul că firmele profitabile de ieri sunt adesea dezastrele pe cale să se întâmple astăzi). Băncile chineze au fost supuse unor reforme considerabile începând din anii 1990, în scopul de a permite pătrunderea unor noi actori și de a îmbunătăți conducerea băncilor deținute de stat, însă cele „patru mari” bănci deținute de stat tind în continuare să fie prea dispuse să împrumute bani pentru proiecte dubioase celor cu bune relații politice. Pentru un antreprenor tânăr și ambițios cu o idee bună și fără prieteni puternici este în continuare greu să găsească bani.

Băncile indiene au cam aceeași problemă și, în plus, au reputația că au prea mult personal. Personalul excesiv înseamnă că trebuie să pună o sumă mare între rata la care împrumută firmele și rata la depozit pe care le-o oferă depunătorilor, dacă vor să fie rentabile. În consecință, ratele de împrumut ale băncilor din India sunt mari în comparație cu restul lumii, chiar dacă depunătorii obțin o dobândă foarte scăzută. Acest lucru descurajează, de asemenea, investițiile celor care trebuie să se împrumute ca să le facă și îi favorizează pe cei care au o rudă bogată care să îi susțină, precum Gounderii din Tirupur. Băncile proaste afectează eficiența de ambele părți; din cauza lor, dobânzile la depozite sunt mai mici decât ar putea să fie, iar depunerile sunt prost gestionate.

În plus, companiile au nevoie de capital de risc, de finanțări care, spre deosebire de finanțarea din partea băncilor, le protejează când au ghinion. Bursele de valori fac acest lucru, dar piața chineză de capital mai are până să fie considerată de

încredere la scară mare, iar cea indiană, deși mai veche și mai bine condusă, este încă puternic dominată de firmele de mare valoare.

Piețele imobiliare slab dezvoltate sunt un alt motiv pentru care nu se dezvoltă companiile. Pentru a se dezvolta, o firmă eficientă va trebui să dobândească mai mult teren și mai multe clădiri ca să creeze spațiu pentru noile mașini și pentru noii angajați. În plus, terenul și clădirile trebuie să fie folosite pentru garantarea creditelor. Asta devine o problemă uriașă când piețele imobiliare funcționează prost. Ca să dăm un exemplu foarte întâlnit, în multe țări proprietatea asupra terenului este adesea contestată. A revendica terenul lui B, terenul este blocat de instanță și durează de obicei mulți ani până la soluționarea litigiului. Dintr-un studiu recent reiese că în India terenul și clădirile joacă un rol foarte important în alocarea necorespunzătoare. De fapt, în circa jumătate dintre districtele din India firmele mai profitabile tind să aibă mai puțin teren și clădiri decât cele mai puțin profitabile! Aceasta pare să fie o mare problemă în multe țări în care dreptul de proprietate asupra terenului nu este reglementat foarte clar.

O SINGURĂ VIAȚĂ DE TRĂIT

Însă există și alte motive, mai psihologice, pentru care firmele cele mai bune nu cuceresc India, Nigeria sau Mexicul. Probabil că proprietarilor le place ideea că le lasă fiilor lor o afacere care funcționează și preferă să evite riscul unui control din afară, care apare odată cu finanțarea din afară; ca să strângi bani pe piața de capital, de exemplu, trebuie să ai un consiliu de administrație independent, care s-ar putea să îți zădărnicească planurile de succesiune.

Și poate că, în fine, proprietarilor nu le pasă suficient de mult de creștere încât să o considere drept primă prioritate. Dacă nu se mai dezvoltă nimeni rapid, nu există riscul de a fi eliminat de pe piață. Au un nivel decent de trai și un loc de muncă. De ce să se streseze mai mult încercând să își dezvolte afacerea? Un studiu recent foarte interesant analizează problemele de management din firmele indiene. Potrivit criteriilor din Statele Unite privind buna administrare, firmele din țările în curs de dezvoltare sunt administrate oribil. Aceasta ar putea fi considerată drept o idee preconcepută privind alte stiluri de administrare. Indienii se mândresc mai ales cu modul în care fac afaceri cu te miri ce și

numesc asta jugaad. Aceasta presupune să fii inventiv folosind ceea ce ai și probabil că tocmai așa fac managerii. Însă managerii fac niște greșeli cărora nu au cum să le găsească scuze. De exemplu, lasă să se adune gunoiul pe podea în magazin, încât acesta ajunge să devină un pericol de incendiu. Sau materialele nefolosite sunt puse în pungi și aruncate în magazie, însă nimeni nu le etichetează și nu le înregistrează, astfel că devine, practic, imposibilă reutilizarea lor. Când cercetătorii, dintre care unul era fost consultant în management, au trimis (gratuit) o echipă de consultanți bine plătiți ca să lucreze cinci luni împreună cu managerii unor firme alese la întâmplare, profiturile acestora au crescut cu 300 000 de dolari per companie, ceea ce nici chiar pentru aceste firme relativ mari nu era o nimica toată. Mai mult decât atât, majoritatea schimbărilor care au făcut posibil acest rezultat au fost lucruri relativ simple, precum punerea de etichete pe materialele din magazie și aruncatul gunoiului. Este greu de înțeles de ce managerii, dacă doreau să își mărească profitul, aveau nevoie de un ajutor extern destul de scump (consultanța i-ar fi costat 250 000 de dolari dacă ar fi plătit ei pentru ea). Ei fac schimbările evidente dacă cineva le subliniază și îi face să se simtă prost dacă nu le fac, însă nu le fac dacă sunt lăsați de capul lor. Trebuie să fie din cauză că până la urmă proprietarii firmelor nu țin cu tot dinadinsul să facă treaba cât mai bine cu putință.

AȘTEPTÂND ETERNITATEA

Companiile au nevoie și de forță de muncă. Ți-ai imagina că cel puțin asta nu ar fi o problemă într-o țară săracă și plină de forță de muncă, dar în realitatea lucrurile nu stau așa. Chiar și muncitorii necalificați din Odisha, unul dintre statele indiene cele mai sărace, țin la ceea ce consideră ei că este un salariu corect, chiar dacă alternativa înseamnă să nu aibă nici o slujbă; muncitorii care acceptă un salariu mai mic sunt pedepsiți de ceilalți.

Potrivit sondajului reprezentativ la nivel național efectuat în 2009 și 2010, 26% dintre toți bărbații indieni cu vârste cuprinse între 20 și 30 de ani și cu cel puțin zece ani de studii nu munceau. Asta nu se întâmplă pentru că nu sunt locuri de muncă: cei sub 30 de ani cu mai puțin de opt ani de studii care nu lucrau reprezentau 1,3%. Și, de fapt, cei cu zece ani de studii cu vârste de peste 30 de ani care nu lucrau reprezentau circa 2%. Vedem același model în 1987, 1999 și

2009, deci nu se întâmplă pentru că tinerii din ziua de astăzi au mai puține șanse ca să fie angajați.

Există suficiente locuri de muncă, însă nu dintre cele pe care le vor tinerii aceștia. Ei vor accepta în cele din urmă slujbe pe care le-au refuzat când erau mai tineri, probabil pentru că obligațiile financiare cresc odată cu vârsta (părinții lor, care acum le dau de mâncare și le asigură o locuință, se vor pensiona sau vor muri; ei vor dori să se căsătorească), iar opțiunile de muncă se împuținează (mai ales posturile de bugetari au o limită fixă de vârstă, care este adesea în jur de 30 de ani).

Esther a constatat ceva asemănător în Ghana. Cu puțin peste zece ani în urmă, s-au descoperit 2 000 de adolescenți care au trecut examenul (dificil) de admitere în treapta a doua de liceu în Ghana (care corespunde cu aproximație claselor dintr-a zecea până într-a douăsprezecea), dar care nu s-au înscris în primul trimestru din lipsă de bani. Au fost aleși în mod aleatoriu o treime dintre ei și li s-a oferit o bursă completă pentru toți anii de liceu. Înainte de a fi aleși ca să primească bursa, Esther și ceilalți autori ai studiului i-au întrebat pe părinții lor ce părere aveau despre avantajele financiare pe care le oferă liceul. Părinții au fost, în general, optimiști. În medie, ei credeau că cineva ca fiul sau fiica lor putea să câștige de patru ori mai mult dacă absolvea liceul decât dacă nu l-ar fi început. Mai mult decât atât, ei credeau că aceste câștiguri aveau să se datoreze unui acces mai facil la slujbele la stat, precum cele de profesori sau de asistente. În mod deloc surprinzător, ținând cont de aceste convingeri, trei sferturi dintre copiii care au primit bursă au profitat de ocazie și au terminat liceul, spre deosebire de numai jumătate dintre copiii care nu au primit bursă. Esther și colegii ei au urmărit de atunci evoluția acestor adolescenți, punându-le întrebări cam o dată pe an. Ei găsesc multe aspecte pozitive: elevii au învățat la școală lucruri utile și asta le-a schimbat viața din mai multe puncte de vedere; s-au descurcat cu toții mai bine la un test de verificare a capacității de a-și folosi cunoștințele în situații concrete; fetele au așteptat mai mult până și-au întemeiat familii și au făcut mai puțini copii.

Vestea mai puțin bună este că impactul asupra veniturilor medii nu a fost foarte mare, cu excepția câtorva care au obținut slujbe la stat. Părinții au avut dreptate într-o privință: liceul este, într-adevăr, necesar pentru a avea acces la diplomele universitare care le permit absolvenților să obțină slujbele dorite. Absolvenții de liceu au avut, într-adevăr, șanse mai mari să devină profesori, să obțină alte slujbe la stat sau să obțină slujbe în domeniul privat cu beneficii și salarii fixe.

Însă s-au înșelat în sensul că, deși liceul este necesar, nu este suficient. Cei care au obținut o bursă pentru liceu (mai ales fetele) au avut mai multe șanse să se înscrie apoi la colegiu, însă această probabilitate a rămas destul de mică (16% din rândul câștigătorilor bursei, față de 12% din rândul grupului de comparație). Și doar câțiva dintre ei au reușit să obțină o slujbă la stat. Bursa a dublat această probabilitate, însă a crescut de la 3% la 6%; adică de la foarte, foarte scăzută la foarte scăzută.

Între timp, deși aveau deja 25 sau 26 de ani, cei mai mulți dintre cei care au absolvit liceul așteptau însă ceva mai bun. O cotă semnificativă dintre ei nu lucra deloc: numai 70% dintre copiii din eșantion (tratament și control combinate) câștigaseră bani în ultima lună.

Curioși fiind să aflăm ce fac acești tineri în loc să lucreze, i-am vizitat pe câțiva dintre ei. Steve, un tânăr afabil și elocvent, ne-a invitat la el acasă. Absolvise liceul cu doi ani înainte, dar nu lucrase niciodată de atunci. Spera să intre la colegiu și să studieze științe politice, dorind să devină prezentator la radio într-o bună zi, însă notele sale de la examenul de admitere fuseseră prea mici până în acel moment. Continua să dea examenul. Între timp trăia din pensia buncii sale. Nu vedea de ce ar fi renunțat la visul său. Probabil o va face până la urmă, însă, după părerea lui, deocamdată este tânăr.

Reversul acestei situații este faptul că până și în țările cu rate ale șomajului înspăimântător de ridicate, precum Africa de Sud (unde 54% dintre cei cu vârste cuprinse între 15 și 24 de ani spun că sunt șomeri), companiile se plâng că nu găsesc muncitorii pe care îi vor: muncitori cu ceva studii, cărora să le placă munca și să fie dispuși să accepte salariile care li se oferă. În India, guvernul a investit o cantitate uriașă din resursele publice ca să îi pregătească pe angajați pentru locurile de muncă pe care le produce economia. Cu doi ani în urmă, Abhijit a colaborat cu una dintre aceste afaceri care se ocupă de formare profesională și de plasare a forței de muncă în sectorul serviciilor. Compania era îngrijorată că nu se descurca prea bine la plasarea propriilor cursanți. Cifrele confirmau acest lucru. Dintre 538 de tineri și tinere care s-au înscris la un curs, 450 l-au absolvit. Dintre aceștia, 179 au primit oferte de muncă, iar 99 au acceptat ofertele respective, însă după șase luni numai 58 mai lucrau acolo unde le găsise de lucru compania, o rată uluitoare de puțin peste 10%. Alte 12% lucrau în altă parte. Ce făceau însă, i-am întrebat pe unii dintre cei cărora li s-a oferit un serviciu, dar fie nu l-au acceptat din capul locului, fie au demisionat mai mult sau mai puțin imediat. Aceștia fie dădeau așa-zise „concursuri“ (ca să

obțină o slujbă la stat sau la vreo organizație semiguvernamentală, precum o bancă din sectorul public), fie studiau ca să termine o facultate și să își caute apoi o slujbă la stat. Sau stăteau pur și simplu acasă, în ciuda faptului că familiile lor nu prea își permiteau asta.

De ce nu acceptaseră slujbele care li se oferiseră? Am auzit diverse răspunsuri, dar totul se rezuma la faptul că nu le plăceau – prea mult de muncă, prea multe ore, prea mult timp în picioare, prea mult de mers dintr-un loc într-altul, prea puțini bani.

Problema constă, în parte, într-o nepotrivire a așteptărilor. Tinerii și tinerele cu care am discutat în India au crescut în familii în care a urma mai mult decât școala primară era ceva nou; tații lor terminaseră, în medie, opt clase, mamele lor – mai puțin de patru. Li s-a spus că dacă învață bine o să găsească slujbe bune, adică în general o slujbă de birou sau la catedră. Acest lucru era valabil mai degrabă pentru generația părinților lor decât pentru generația de azi (mai ales pentru populațiile tradițional dezavantajate, precum castele inferioare care au beneficiat de pe urma acțiunii afirmative). Creșterea numărului slujbelor de la stat a încetinit și în cele din urmă a încetat din cauza presiunilor bugetare, însă numărul persoanelor instruite, chiar și din rândul claselor dezavantajate tradițional, a continuat să crească. Cu alte cuvinte, s-au mutat porțile de pe teren.

Ceva asemănător s-a întâmplat în țări precum Africa de Sud, dar și în Egipt și în alte țări din Orientul Mijlociu și Africa de Nord, care erau de la început mai dezvoltate decât India. Acolo nu era suficient să termini liceul, dar pentru o perioadă diploma de licență a avut același rol de selecție: dacă aveai o diplomă de licență puteai să obții o slujbă la stat. Acest lucru nu mai este valabil, însă aceste țări încă produc milioane de licențiați în specializări precum arabă și științe politice, pentru care nu mai există piață. Faptul că absolvenții de astăzi nu au calificarea pe care o vor angajatorii este, desigur, o nemulțumire continuă în întreaga lume, inclusiv în Statele Unite. Însă în țările respective situația este destul de gravă.

Nepotrivirea dintre realitate și așteptări este întărită de lipsa de contact cu adevărata piață a muncii. Împreună cu Sandra Sequeira, Abhijit a evaluat un program din Africa de Sud care le oferea tinerilor lucrători din orașele (fostele ghetouri negre din epoca apartheidului) transport gratuit ca să își caute de lucru departe de casă. Cei care au fost aleși la întâmplare ca să primească subvenția pentru transport chiar s-au deplasat mai mult, însă asta nu a avut nici un efect

asupra ocupării forței de muncă. Ceea ce s-a schimbat însă a fost propria percepție asupra pieței muncii. Aproape toată lumea era la început prea optimistă; salariile pe care se așteptau să le obțină erau de 1,7 ori mai mari decât salariile adevărate pe care le primeau salariații ca ei. Venind în contact cu adevărata piață a muncii, le-au scăzut așteptările, care au ajuns mai aproape de realitate.

Piețele muncii înghețate de o astfel de nepotrivire extremă irosesc resurse. Acești tineri așteaptă în principal slujbe pe care nu le vor avea. În India, ziarele scriu frecvent despre goana nebună după slujbe la stat; de exemplu, că 28 de milioane de persoane au depus cerere pentru 90 000 de posturi mărunte la căile ferate de stat.

Din punctul de vedere al țărilor în curs de dezvoltare, unele dintre aceste probleme sunt autoprovocate. O parte din problemă constă în faptul că există unele slujbe care sunt mult mai atrăgătoare decât celelalte, din motive care nu au de-a face cu eficiența. Cele mai bune exemple sunt slujbele de la stat. În țările cele mai sărace există o discrepanță mare între salariile angajaților din domeniul public și ale celor din domeniul privat. În țările cele mai sărace angajații din sectorul public câștigă mai mult de dublul salariului mediu din sectorul privat. Și asta fără să luăm în calcul beneficiile legate de sănătate și de pensii.

Acest gen de diferențe poate să arunce întreaga piață a muncii în vrie. Dacă slujbele la stat sunt cu atât mai prețioase decât cele din domeniul privat, dar și foarte puține, merită ca toată lumea să aștepte la rând pentru ele. Dacă așteptatul la rând și selecția presupun, după cum se întâmplă adesea, darea unor examene, s-ar putea ca lumea să își petreacă mare parte din perioada în care ar putea lucra (sau cât îi permite familia, în orice caz) învățând pentru examenele respective. Dacă slujbele la stat nu ar mai fi atât de dezirabile, economia ar câștiga mulți ani de muncă eficientă, care se pierde în încercarea de a obține ceva ce e de cele mai multe ori de neatins. Desigur că slujbele la stat sunt atrăgătoare și în alte țări, mai ales pentru că oferă adesea o siguranță a locului de muncă. Însă discrepanța dintre salarii nu este atât de mare, iar coada celor care așteaptă nu este nici pe departe la fel de lungă.

Micșorarea salariilor pentru slujbele de la stat ar presupune probabil o luptă, însă nu ar fi prea greu, de exemplu, să se limiteze numărul de ocazii în care o persoană poate să depună cerere pentru slujbe la stat sau să se impună limita de vârstă cu mai mare strictețe. Aceasta ar conduce la evitarea uriașei irosiri

provocate de toată lumea care stă și așteaptă. Ar putea adăuga un element de șansă în procesul de repartizare a slujbelor, însă nu este clar dacă alocarea în noua modalitate ar fi mai greșită decât cea potrivit actualului sistem, care îi favorizează pe cei care își permit să aștepte. În Ghana, în timp ce Steve își irosea timpul de pomană, alți tineri absolvenți au fost nevoiți să își găsească ceva de făcut, pentru că nu aveau pe nimeni care să îi subvenționeze. Nu duceau lipsă de imaginație: am cunoscut un lucrător într-o livadă de nuci, un DJ specializat în înmormântări, un preot în curs de formare și doi fotbaliști de la o ligă mărunță de fotbal.

Problemele pieței muncii în țările în curs de dezvoltare nu se limitează însă la frumusețea exagerată a sectorului de stat. În Ghana, absolvenții de liceu mai sunt atrași de o categorie de slujbe anume care oferă beneficii, salarii mari și o anumită siguranță a locului de muncă. În multe țări în curs de dezvoltare piața muncii prezintă un caracter dual: există un mare sector neoficial fără nici o protecție, cu mulți oameni care sunt propriii angajați, din lipsa unor variante mai bune, și un sector oficial în care salariații sunt nu numai răsfățați, ci și foarte protejați. O anumită protecție a locurilor de muncă este, desigur, necesară; muncitorii nu pot să fie la discreția angajatorului. Însă reglementările pieței muncii sunt atât de stricte încât chiar sufocă orice realocare eficientă de resurse.

TOATĂ LUMEA A AVUT DREPTATE, TOATĂ LUMEA S-A ÎNȘELAT

Ce am înțeles până acum despre creșterea economică? Ei bine, Robert Solow a avut dreptate. Creșterea pare să încetinească pe măsură ce țările ajung la un anumit nivel de venit pe cap de locuitor. La granița tehnologică, adică în țările bogate, creșterea productivității totale a factorilor (PTF) este în mare măsură un mister. Nu știm ce anume o stimulează.

Și Robert Lucas, și Paul Romer au avut dreptate. Pentru țările mai sărace, convergența nu este automată. Asta se întâmplă în primul rând din cauza efectelor economice secundare. Se întâmplă mai degrabă pentru că productivitatea totală a factorilor este mult mai scăzută în țările mai sărace, în mare măsură din cauza rateurilor pieței. Și, prin urmare, în măsura în care

instituțiile care susțin afacerile au legătură cu îndreptarea eșecurilor pieței, Acemoglu, Johnson și Robinson au și ei dreptate.

Însă, cu toate acestea, toți economiștii aceștia s-au și înșelat, pentru că au considerat creșterea economică și resursele unei țări ca ansambluri de lucruri („forța de muncă“, „capitalul“, „PIB“) și făcând asta probabil că le-a scăpat din vedere aspectul esențial. Tot ce am aflat despre alocarea necorespunzătoare ne spune că trebuie să privim dincolo de modele și să ne gândim cum sunt folosite resursele. Dacă o țară începe să își utilizeze foarte prost resursele, precum China în perioada comunistă sau India în epoca sa de dirijism extrem, atunci primele beneficii ale reformei ar putea să provină din mutarea resurselor acolo unde sunt cel mai bine folosite. Poate că motivul pentru care unele țări, precum China, pot să se dezvolte atât de repede pe o perioadă atât de lungă este acela că încep cu multe aptitudini și resurse prost folosite pe care le pot utiliza ulterior. Aceasta nu este nici viziunea lui Solow, nici cea a lui Romer, în care o țară ar avea nevoie fie de resurse noi, fie de idei noi ca să se dezvolte. Ar putea să sugereze și că dezvoltarea ar putea să încetinească rapid, odată ce toate acele resurse irosite au primit o nouă destinație utilă, iar creșterea începe să depindă de noi surse. Se scriu multe despre lentoarea economică din China; creșterea economică este clar tot mai înceată și acest lucru este probabil de așteptat. Această tendință va continua aproape sigur, indiferent ce fac de-acum liderii chinezi. China a acumulat repede resurse, pentru că a avut mult de recuperat; în acest timp au fost eliminate cele mai evidente surse de alocare necorespunzătoare, ceea ce înseamnă că există mai puține lucruri de îmbunătățit acum. Economia chineză s-a bazat pe exporturi ca să furnizeze know-how, investiții și cerere globală nesfârșită (pentru ceva vreme). Dar acum este cea mai mare exportatoare din lume, deci chinezii nu pot continua să își mărească exporturile mai repede decât se dezvoltă lumea. China (și restul lumii) va trebui să accepte realitatea că era sa de creștere amănunțită probabil se va încheia.

În ceea ce privește ce urmează, se pare că Statele Unite se pot relaxa puțin. În 1979, profesorul de la Harvard Ezra Vogel a publicat o carte, *Japan as Number One* (Japonia pe primul loc), în care prezicea că Japonia avea să depășească în scurt timp toate țările ca să ajungă prima superputere economică. Țările occidentale, susținea el, trebuiau să învețe de la modelul japonez. Relații bune de muncă, infracționalitate scăzută, școli excelente și funcționari de elită cu viziune pe termen lung reprezentau noua rețetă pe care a găsit-o Vogel pentru creșterea tot mai rapidă.

Într-adevăr, dacă ar fi continuat să se dezvolte în ritmul său mediu de creștere din deceniul 1963–1973, Japonia ar fi depășit Statele Unite în privința PIB-ului pe cap de locuitor până în 1985 și a PIB-ului general până în 1998. Nu s-a întâmplat așa. Ce s-a întâmplat în schimb nu este suficient ca să ne facă să fim superstițioși. Ritmul de creștere s-a prăbușit în 1980, anul în care a apărut cartea lui Vogel. Și nu și-a mai revenit vreodată.

Modelul lui Solow sugerează un motiv simplu. Din cauza ratei scăzute a natalității și a lipsei aproape totale a imigrației, Japonia îmbătrânește (și încă îmbătrânește) rapid. Populația cu vârstă de muncă a ajuns la un punct maxim la sfârșitul anilor 1990 și de atunci scade. Asta înseamnă că PTF trebuie să crească tot mai mult ca să mențină creșterea rapidă. Cu alte cuvinte, Japonia ar fi trebuit să găsească ceva miraculos pentru ca forța sa existentă de muncă să devină mai eficientă, de vreme ce nu avem încă nici un mod testat prin care să impulsionăm PTF.

În euforia din anii 1970 unii au crezut că este posibil acest lucru, ceea ce poate să explice de ce lumea a continuat să economisească și să investească în Japonia în anii 1980, în ciuda încetinirii creșterii. Prea mulți bani buni au vânat prea puține proiecte bune în așa-numita bulă economică din anii 1980, iar în consecință băncile s-au trezit cu multe credite proaste și o criză uriașă în anii 1990.

Și China se confruntă cu aceleași probleme. Îmbătrânește repede, în parte ca urmare a politicii unui singur copil, care s-a dovedit greu de îndreptat. Ar mai putea încă să ajungă din urmă Statele Unite ca venit pe cap de locuitor, dar creșterea lentă înseamnă că o să dureze destul de mult. Dacă China încetinește cu 5% pe an, ceea ce nu e neplauzibil, și se menține la acest nivel, ceea ce este poate optimist, iar Statele Unite continuă să crească în jur de 1,5%, va dura cel puțin 35 de ani până când China ar ajunge din urmă SUA în materie de venit pe cap de locuitor. Între timp, autoritățile chineze ar putea să vrea să se relaxeze și să accepte legea lui Solow. Creșterea va scădea.

Autoritățile sunt conștiente de acest lucru și au încercat în mod deliberat să îi avertizeze pe chinezi despre acest fapt, însă obiectivele de creștere pe care le-au stabilit s-ar putea să fie în continuare prea mari. Pericolul este că asta ar putea să îi pună pe conducători într-o situație dificilă și să îi determine să ia decizii proaste în încercarea de a readuce creșterea, după cum au făcut japonezii.

Dacă un motor al creșterii economice este alocarea necorespunzătoare a resurselor, aceasta deschide calea diverselor strategii neortodoxe pentru a genera creștere. Astfel de strategii sunt concepute ca să reacționeze la un anumit mod în care este deformată folosirea resurselor într-o anumită țară. Guvernele chinez și sud-coreean au reușit să identifice sectoare care erau prea mici și de aceea nu corespundeau nevoilor economiilor (acestea erau de obicei din industria grea, care furniza materii prime de bază altor industrii, precum oțel și substanțe chimice) și au îndreptat capital spre ele prin investiții de stat și alte intervenții. Se poate ca asta să fi grăbit tranziția către o utilizare eficientă a resurselor.

Faptul că a funcționat în cele două țări nu înseamnă neapărat că este un lucru pe care ar trebui să îl imite toate țările. Economiiștii tind să fie foarte sceptici cu privire la politica industrială, din motive întemeiate. Trecutul investițiilor directe ale statului nu este unul care inspiră încredere; deciziile sunt frecvent proaste chiar și când nu sunt, de fapt, distorsionate în mod deliberat ca să favorizeze o persoană sau un grup, ceea ce se întâmplă adesea. Acestea sunt eșecuri „guvernamentale”, după cum există eșecuri ale pieței și există atâtea astfel de cazuri încât ar fi foarte periculos să avem încredere oarbă în guvern când îi alege pe câștigători. Însă există și atâtea eșecuri ale pieței încât nu are sens nici să ne bazăm doar pe piață pentru alocarea resurselor în scopul potrivit; avem nevoie de o politică industrială care să țină cont de aceste restricții politice.

Un alt efect al ideii conform căreia creșterea este încetinită de alocarea necorespunzătoare este că țări precum India, care se dezvoltă repede acum, ar trebui să se teamă de complacere. Este relativ ușor să ai o creștere rapidă, începând de la o economie extraordinar de dată peste cap, din cauza câștigurilor de pe urma unei mai bune utilizări a resurselor. În industria prelucrătoare din India a existat o clară accelerare a modernizării tehnologiei la nivel de uzine și unele realocări către firmele cele mai bune din cadrul fiecărei industrii după 2002. Aceasta pare să nu aibă nici o legătură cu vreo politică economică și este descrisă ca „misteriosul miracol din domeniul industrial din India”. Însă nu este deloc un miracol. La bază stă o modestă îmbunătățire față de un punct de pornire deplorabil și ne putem închipui diverse motive pentru care a avut loc. Poate o schimbare de generații, când conducerea a trecut de la părinți la copii, cu studii făcute adesea în străinătate, mai ambițioși și mai pricepuți la tehnologie și la piețele internaționale. Sau efectul acumulării de profituri modeste care a făcut în cele din urmă posibil să se plătească pentru trecerea la uzine mai mari și mai bune.

Dar, cum economia scapă de cele mai proaste uzine și firme, se micșorează în mod firesc spațiul pentru noi îmbunătățiri. Creșterea în India, la fel ca în China, va încetini. Și nu există nici o garanție că va încetini când India a ajuns la același nivel de venit per cap de locuitor precum China. Când China se afla la același nivel de PIB pe cap de locuitor la care se află India astăzi, avea o creștere de 12% pe an, în vreme ce India consideră că 8% este ceva la care aspiră. Dacă este să extrapolăm, India se va opri la un nivel mult mai scăzut al PIB-ului pe cap de locuitor decât China. Valul de creștere ridică toate bărcile, dar nu le ridică la același nivel – mulți economiști se tem că ar exista un fel de capcană a venitului mediu, un PIB de nivel intermediar în care țările se împotmolesc sau aproape că se împotmolesc. Potrivit Băncii Mondiale, dintre cele 101 de economii cu venituri medii în 1960 numai 13 au devenit economii cu venituri mari până în 2008. Malaysia, Thailanda, Egipt, Mexic și Peru par să aibă toate probleme să avanseze.

Desigur, există multe capcane în astfel de extrapolări, iar India ar trebui să o ia ca atare: un simplu avertisment. Este destul de posibil ca creșterea Indiei, în ciuda tuturor problemelor sale, să nu prea aibă de-a face cu vreun geniu indian deosebit. În schimb, are mult de-a face cu reversul alocării necorespunzătoare: ocaziile oferite de faptul că este o economie cu un mare număr de posibili antreprenori din care să aleagă și multe posibilități neexploatate.

ALERGÂND DUPĂ MIRAJUL CREȘTERII

Dacă nu ne înșelăm, India ar trebui să înceapă să își facă griji în legătură cu ce se întâmplă când aceste ocazii încep să se termine. Din păcate, pentru că nu știm multe despre cum să facem ca să aibă loc creșterea, la fel știm foarte puțin despre motivul pentru care unele țări se blochează și altele, nu – de ce Coreea de Sud a continuat să se dezvolte, iar Mexicul, nu – sau cum scapă cineva. Un pericol foarte real este acela că, în timp ce încearcă să își mențină creșterea rapidă, India (și alte țări care se confruntă cu o creștere care încetinește vizibil) se va reorienta spre politici care le fac rău săracilor acum în numele viitoarei creșteri. Nevoia de a fi „deschis față de afaceri” pentru a menține creșterea se poate interpreta, după cum s-a întâmplat în epoca Reagan-Thatcher în SUA și în Marea Britanie, drept un sezon deschis pentru toate genurile de politici împotriva

săracilor și în favoarea bogaților (precum ajutoare financiare pentru corporațiile foarte îndatorate și pentru bogați) care îi îmbogățesc pe cei cu veniturile cele mai mari în detrimentul restului și care nu fac nimic pentru creștere.

Dacă putem să ne ghidăm după experiența SUA și a Marii Britanii, a le cere celor săraci să strângă cureaua, în speranța că în cele din urmă darurile oferite celor bogați vor ajunge treptat și la cei mai săraci, nu ajută cu nimic creșterea și cu atât mai puțin pe cei săraci. Din contră, uriașa creștere a inegalității într-o economie care nu mai crește riscă să dăuneze foarte mult creșterii, pentru că reacția politică violentă conduce la alegerea de lideri populiști care promovează agresiv niște soluții miraculoase care rar dau rezultate și duc adesea la dezastre gen Venezuela.

În mod interesant, chiar și FMI, atâta vreme bastionul legii care pune creșterea pe primul loc, recunoaște acum că a fost o politică proastă să fie sacrificați cei săraci pentru a promova dezvoltarea. Acesta le cere acum echipelor sale de la nivelul țărilor să includă inegalitatea printre factorii pe care să îi ia în calcul când le oferă instrucțiuni de politici țărilor respective și când subliniază condițiile în care pot primi ajutor de la FMI.

Important este, în ultimă instanță, să nu scăpăm din vedere faptul că PIB-ul este un mijloc, nu un scop. Un mijloc util, fără îndoială, mai ales când creează slujbe sau crește salariile sau când umple bugetul de stat ca să poată să redistribuie mai mult. Însă obiectivul final rămâne îmbunătățirea calității vieții pentru omul de rând și mai ales pentru omul cel mai nevoiaș. Iar calitatea vieții înseamnă mai mult decât doar consum. După cum am văzut în capitolul anterior, majoritatea oamenilor țin să se simtă valoroși și respectați; suferă când simt că își înșală propriile așteptări și pe cele ale familiilor lor. Chiar dacă o viață mai bună înseamnă, într-adevăr, posibilitatea de a consuma mai mult, chiar și pe oamenii cei mai săraci îi preocupă și sănătatea părinților lor, și să își dea copiii la școală, și să își exprime opiniile și să fie în stare să își urmeze visurile. Un PIB mai mare ar putea să fie un mod prin care li se pot oferi toate acestea celor săraci, însă este numai unul dintre moduri și nu se consideră că este întotdeauna cel mai bun. De fapt, calitatea vieții diferă enorm între țările cu venituri medii. De exemplu, Sri Lanka are mai mult sau mai puțin același PIB pe cap de locuitor ca și Guatemala, însă mortalitatea maternă și cea infantilă sunt mult mai scăzute în Sri Lanka (și sunt comparabile cu cele din Statele Unite).

LIVRARE A BUNĂSTĂRII

La modul mai general, privind în urmă, este destul de clar că multe dintre reușitele semnificative din ultimele câteva decenii au fost consecințele directe ale unei politici concentrate tocmai pe acele rezultate, chiar și în unele țări care au fost și au rămas foarte sărace. De exemplu, a avut loc o reducere masivă a mortalității copiilor de sub cinci ani chiar și în unele țări foarte sărace care nu aveau o creștere prea rapidă, în principal datorită accentului pus pe îngrijirea nou-născuților, pe vaccinare și pe prevenirea malariei. Și la fel se întâmplă și cu multe dintre celelalte pârghii de luptă împotriva sărăciei, fie că este vorba de învățământ, aptitudini, antreprenoriat sau sănătate. Trebuie să ne concentrăm atenția asupra problemelor esențiale și să înțelegem cum putem să le rezolvăm.

Asta necesită o muncă cu răbdare; simpla cheltuire de bani nu furnizează neapărat o educație reală sau sănătate. Dar vestea bună este că, spre deosebire de creștere, știm cum să progresăm în această privință. Un mare avantaj al concentrării atenției asupra unor intervenții clare este acela că aceste strategii au obiective măsurabile și, prin urmare, pot fi evaluate în mod direct. Putem să facem experimente legate de ele, să renunțăm la cele care nu funcționează și să le îmbunătățim pe cele promițătoare.

Recenta poveste a malariei este un bun exemplu. Malaria este unul dintre cei mai mari ucigași de copii mici și o boală care se poate preveni prin evitarea înțepăturilor de țânțari. Începând din anii 1980 numărul morților cauzate de malarie a crescut an de an. În punctul culminant din 2004, au existat 1,8 milioane de morți din cauza malariei. Apoi în 2005 lucrurile au luat o întorsătură spectaculoasă. Între 2005 și 2016 numărul morților cauzate de malarie a scăzut cu 75%.

Probabil că au contribuit mulți factori la scăderea numărului morților din cauza malariei, însă aproape sigur distribuția pe scară largă a plaselor de pat tratate cu insecticide a jucat un rol esențial. În general, s-au stabilit foarte clar avantajele plaselor. În 2004, analizarea dovezilor din 22 de studii de control randomizate, efectuate foarte atent, a demonstrat că, în medie, 1 000 de plase distribuite în plus au contribuit la o reducere cu 5,5 morți pe an. După cum am arătat în cartea *Poor Economics*, a existat însă o mare dezbatere la vremea aceea dacă plasele ar fi trebuit să le fie vândute beneficiarilor (la un preț subvenționat) sau să li se dea

gratis. Însă un SCR efectuat de Pascaline Dupas și Jessica Cohen, reprodus de atunci de alte câteva studii, a constatat că plasele gratuite sunt folosite, de fapt, la fel de mult ca plasele pentru care s-a plătit, iar distribuția gratuită conduce la o acoperire mult mai eficientă decât împărțirea costului. De când s-a publicat cartea *Poor Economics* în 2011, aceste dovezi i-au convins în cele din urmă pe factorii de decizie că distribuția masivă a reprezentat modul cel mai eficient de combatere a malariei. Între 2014 și 2016 s-au livrat în total la nivel mondial 582 de milioane de plase de țânțari tratate cu insecticide. Dintre acestea, 505 milioane au fost livrate în Africa Subsahariană și 75% s-au distribuit în cadrul unor campanii de distribuire în masă de plase gratuite de țânțari. Revista *Nature* a tras concluzia că distribuirea de plase tratate cu insecticid a prevenit 450 de milioane de morți din cauza malariei între 2000 și 2015.

A durat destul de mult strângerea de date, însă a dat rezultate. Până și cei sceptici au fost convinși. Bill Easterly, care în 2011 era un critic vehement al distribuirii gratuite de plase, a recunoscut frumos într-un tweet că rivalul său Jeff Sachs avusese mai multă dreptate decât el în această chestiune. S-au luat hotărârile politice corecte, ceea ce a condus la un uriaș progres împotriva acestei nenorociri îngrozitoare.

Concluzia principală este că, în ciuda marilor eforturi depuse de generații întregi de economiști, rămân încă greu de găsit mecanismele profunde ale creșterii economice constante. Nimeni nu știe dacă își va reveni creșterea în țările bogate sau ce să facem ca acest lucru să devină mai realizabil. Vestea bună este că avem ce să facem între timp; există multe lucruri pe care și țările bogate, și cele sărace le-ar putea face ca să scape de sursele cele mai evidente de ineficiență din economiile lor. Chiar dacă aceste lucruri s-ar putea să nu propulseze țările către o creștere tot mai rapidă, ele ar putea să îmbunătățească considerabil bunăstarea cetățenilor lor. Mai mult decât atât, chiar dacă nu știm când va porni locomotiva creșterii, dacă și când va porni, cei săraci vor avea șanse mai mari să sară în trenul acela dacă vor fi cât de cât sănătoși, dacă vor ști să scrie și să citească și dacă vor putea să se gândească la mai mult decât la propria situație de moment. S-ar putea să nu fie întâmplător faptul că multe dintre câștigătoarele globalizării au fost țări foste comuniste care au investit mult în capitalul uman al populațiilor lor în anii de comunism (China, Vietnam) sau țări amenințate de comunism care au urmat politici asemănătoare din același motiv (Taiwan, Coreea de Sud). De aceea cel mai bun pariu pentru o țară ca India este să încerce lucruri care pot îmbunătăți calitatea vieții pentru cetățenii ei cu resursele pe care le are deja: îmbunătățirea învățământului, a sănătății și a funcționării instanțelor și a băncilor

și construirea unei infrastructuri mai bune (șosele mai bune și orașe mai locuibile, de exemplu).

Pentru lumea decidenților politici, această perspectivă sugerează că o atenție mai clară acordată bunăstării celor mai săraci oferă posibilitatea transformării a milioane de vieți într-un mod mult mai profund decât am putea să o facem prin găsirea rețetei pentru mărirea nivelului creșterii de la 2% la 2,3% în țările bogate. În capitolele care urmează vom merge puțin mai departe și vom susține că s-ar putea să fie mai bine pentru întreaga lume dacă nu am găsi acea rețetă.

Organizația Țărilor Exportatoare de Petrol (n.tr.)

Prelegerile Marshall au fost inițiate la Facultatea de Economie de la Cambridge în 1932, în memoria lui Alfred Marshall. (n.tr.)

Capitolul 6. INTRAȚI LA APĂ

În 2019 este imposibil să ne gândim la creșterea economică fără să ne confruntăm cu efectul său cel mai direct.

Știm deja că în următoarele sute de ani Pământul se va încălzi; întrebarea este cât de mult. Costul schimbărilor climatice ar fi foarte diferit dacă planeta s-ar încălzi cu 1,5 °C sau cu 2 °C sau cu mai mult. Potrivit raportului din octombrie 2018 al Grupului Interguvernamental privind Schimbările Climatice (IPCC*****), la 1,5 °C, 70% din recifele de corali ar dispărea. La 2 °C, 99%. Numărul de oameni afectați direct de creșterea nivelului mării și de transformarea terenurilor cultivabile în deșert ar fi și el foarte diferit potrivit celor două scenarii.

Consensul copleșitor al oamenilor de știință este în sensul că activitățile umane provoacă schimbări climatice și că singura cale de a evita o catastrofă este prin reducerea emisiilor de carbon. Prin Acordul de la Paris din 2015 națiunile și-au propus să limiteze încălzirea la 2 °C, cu un obiectiv mai ambițios de 1,5 °C. Potrivit dovezilor științifice, raportul IPCC concluzionează că pentru a limita încălzirea la 2 °C, emisiile de CO₂ echivalent (CO₂e) ar trebui reduse cu 25% până în 2030 (prin comparație cu nivelul din 2010) și să ajungă la zero până în 2070. Pentru a ajunge la 1,5 °C, emisiile de CO₂e ar trebui să scadă cu 45% până în 2030 și să ajungă la zero până în 2050.

Schimbările climatice sunt extrem de inechitabile. Partea leului din emisiile de CO₂e este generată fie în țări bogate, fie pentru a se produce ceea ce consumă lumea din țările bogate. Însă cea mai mare parte din preț este și va fi suportată de țările sărace. Asta înseamnă că este o problemă de nerezolvat, ținând cont de faptul că aceia care trebuie să o rezolve nu au nici o motivație să o facă? Sau există speranțe?

REGULA DE 50-10

Raportul IPCC prezintă în detaliu tot ce ar trebui să se facă pentru a scădea emisiile și a limita încălzirea la 1,5 °C. S-ar putea lua deja anumite măsuri: trecerea la mașinile electrice, construirea de clădiri cu zero emisii, fabricarea de mai multe trenuri, toate ar ajuta. Însă ideea principală este că, chiar și cu îmbunătățiri tehnologice și chiar dacă am putea să ne dezobișnuim treptat complet de cărbune, fără să ne îndreptăm spre un consum mai durabil, orice viitoare creștere economică va avea un mare impact direct asupra schimbărilor climatice. Aceasta se întâmplă deoarece, pe măsură ce crește consumul, avem nevoie de mai multă energie ca să producem toate lucrurile care se consumă. Producem emisii de CO₂ nu numai când ne conducem mașina, dar și când o lăsăm în garaj, pentru că s-a folosit energie la producerea mașinii și a garajului. Acest lucru este valabil și în cazul mașinilor electrice. Există multe studii prin care s-a încercat să se analizeze legătura dintre venit și emisiile de carbon. Răspunsul variază în funcție de climă, mărimea familiei și așa mai departe, însă cele două elemente se țin unul după altul. Estimarea medie sugerează că, atunci când îți crește venitul cu 10%, emisiile de CO₂ cresc cu 9%.

Asta înseamnă că, deși Europa și Statele Unite au produs o mare parte dintre emisiile de la nivel mondial până acum, economiile în curs de dezvoltare de astăzi (mai ales China) produc o parte tot mai mare din emisiile actuale. De fapt, China este unicul mare emitent de carbon. Aceasta se întâmplă însă în principal din cauza bunurilor produse în China, dar consumate în alte părți din lume. Dacă atribuim emisiile locurilor în care are loc consumul, nord-americanii consumă 22,5 tone de CO₂e pe an de persoană, vest-europenii – 13,1, chinezii – 6, iar sud-asiaticii – doar 2,2.

În țările în curs de dezvoltare, bogații consumă, de asemenea, mult mai mult CO₂ decât săracii. Cei mai bogați oameni din India și din China aparțin grupului select al primelor 10 procente din oamenii care poluează cel mai mult din lume (și contribuie cu 1%, respectiv cu 10% la emisiile acestui grup, adică cu 0,45% și 4,5% din emisiile mondiale). Din contră, cei mai săraci 7% din populația Indiei emit doar 0,5 tone de CO₂ pe an de persoană. În general, rezultă o regulă de 50-10: 10% din populația lumii (cei mai mari poluatori) contribuie cu circa 50% din emisiile de CO₂, în vreme ce cele 50% care poluează cel mai puțin contribuie cu puțin peste 10%.

Cetățenii din țările bogate și, mai general, bogații din toată lumea poartă o răspundere copleșitoare cu privire la schimbările climatice viitoare.

O BAIE ÎN MAREA BALTICĂ

Într-o zi de iunie, undeva la începutul anilor 1990, la îndemnul prietenului și colegului său, economistul Jörgen Weibull, Abhijit s-a dus să facă baie în Marea Baltică. S-a aruncat în apă și a ieșit instantaneu – spune că i-au clănțănit dinții trei zile. În 2018, tot în iunie, ne-am dus la Marea Baltică, în Stockholm, la o distanță de câțiva kilometri mai la nord de locul întâlnirii precedente. De data aceasta a fost pur și simplu o joacă de copii; copiii noștri s-au bălăcit în apă.

Peste tot pe unde am fost în Stockholm, vremea neobișnuit de caldă era subiectul discuțiilor. Era probabil un semn prevestitor a ceva ce simțea toată lumea, însă pe moment era greu să nu fii încântat de noile posibilități pe care ni le ofereau activitățile în aer liber.

În țările sărace însă nu există o asemenea ambivalență. Dacă Pământul se încălzește cu un grad sau două, locuitorii din Dakota de Nord vor fi cât se poate de încântați. Locuitorii Dallasului, poate un pic mai puțin. Locuitorii din Delhi și Dhaka vor avea parte de mai multe zile de căldură insuportabilă. Doar ca exemplu, între 1957 și 2000 în India au fost în medie cinci zile pe an cu o temperatură medie zilnică de peste 35 °C. În lipsa unei politici mondiale privind clima, se preconizează să fie 75 de astfel de zile până la sfârșitul secolului. Un locuitor de rând din SUA va avea parte de numai 26. Problema este că țările mai sărace tind să fie mai aproape de ecuator și tocmai acolo situația va fi cu adevărat dureroasă.

Și, ca situația să fie și mai grea, locuitorii țărilor sărace sunt mai puțin dotați ca să se protejeze împotriva posibilelor efecte negative ale temperaturilor foarte ridicate. Aceștia nu au aer condiționat (pentru că sunt săraci) și lucrează în agricultură, pe șantiere de construcții sau la cuptoare de făcut cărămizi, unde nu prea există aer condiționat.

Care sunt efectele probabile ale creșterii temperaturii care vor apărea odată cu schimbările climatice asupra acestor țări? Nu putem să comparăm doar locurile mai calde și cele mai reci ca să răspundem la această întrebare, de vreme ce aceste locuri sunt, de asemenea, diferite din 100 de motive diferite. Ceea ce ne

permite să spunem ceva despre posibilul impact al schimbărilor climatice este că temperatura dintr-un anumit loc fluctuează, într-o anumită zi calendaristică, de la an la an. Există ani cu veri extrem de calde, ani cu ierni extrem de reci și ani buni în care și iernile, și verile sunt temperate. Economistul de mediu Michael Greenstone a introdus ideea folosirii acestor fluctuații ale vremii de la an la an ca să înțelegem cât de cât impactul viitoarelor schimbări climatice. De exemplu, dacă a fost deosebit de cald într-un district din India într-un anumit an, producția agricolă a fost mai mică în acel an față de același district în alți ani sau față de alte districte în care nu a fost așa de cald?

N-ar trebui să avem încredere oarbă în această abordare din mai multe motive. Diferențele permanente de climă vor impulsiona, cu siguranță, inovațiile menite să reducă efectele acestora. Nu le vom sesiza în efectele de la an la an, pentru că inovațiile necesită timp. Pe de altă parte, schimbările permanente pot avea un alt preț care nu există când schimbările sunt temporare, precum secarea apelor subterane. Cu alte cuvinte, estimările respective pot fi prea mici sau prea mari. Însă, atât timp cât subiectivismul estimării este același în cazul țărilor sărace și al celor bogate, tot ne este util să comparăm predicțiile astfel obținute. Concluzia generală este că pagubele provocate de schimbările climatice vor fi mult mai grave în țările sărace. Vor exista pierderi în agricultura SUA, însă pierderile din India, din Mexic și din Africa vor fi mult mai mari. În unele zone din Europa, precum în viile din Valea Moselle, va fi mai mult soare ca să încălzească vița-de-vie și se preconizează o creștere și a calității, și a cantității vinului de Moselle.

Efectele vremii calde asupra productivității nu se limitează la agricultură. Oamenii sunt mai puțin eficienți când este cald, mai ales dacă trebuie să lucreze afară. De exemplu, există dovezi în Statele Unite care sugerează că la temperaturi de peste 38 °C, prestația în aer liber scade cu o oră pe zi, față de temperaturile din intervalul 24 °C–26 °C. Nu există efecte detectabile statistic din industriile care nu sunt influențate negativ de climă (de exemplu, activități desfășurate în interior, altele decât cele manufacturiere). Copiii obțin rezultate mai proaste la învățătură la sfârșitul anilor școlari excepțional de calzi. Aceste efecte nu există în școlile care au aer condiționat, deci ele îi afectează cel mai mult pe copiii mai săraci.

În India, fabricile noi au aer condiționat. Într-o fabrică de confecții din India s-a efectuat un studiu menit să analizeze cât de mult variază productivitatea muncii în funcție de temperatură. La temperaturi de sub 27 °C–28 °C, temperatura a avut un impact foarte scăzut asupra eficienței. Însă la temperaturi medii zilnice de

peste acest prag (cam un sfert din numărul zilelor de producție), eficiența a scăzut cu 2% la fiecare creștere cu un grad Celsius a temperaturii.

Punând toate acestea la un loc, în întreaga lume, un studiu constată că dacă vremea este mai caldă cu 1 °C într-un anumit an se reduce venitul pe cap de locuitor cu 1,4%, însă doar în țările sărace.

Și, desigur, consecințele unei clime mai calde nu se răsfrâng numai asupra veniturilor. Numeroase studii subliniază pericolul pentru sănătate al temperaturilor foarte ridicate. În Statele Unite o zi în plus de căldură extremă (de peste 32 °C), în comparație cu o zi relativ răcoroasă (10 °C–15 °C) duce la creșterea ratei anuale a mortalității pe vârste cu circa 0,11%. În India efectele sunt de 25 de ori mai mari.

SALVATOR DE VIETȚI

Situația Statelor Unite ilustrează și cum faptul că ești bogat și avansat din punct de vedere tehnologic poate să ajute la diminuarea riscurilor legate de temperatură. În Statele Unite, estimările efectelor privind mortalitatea la temperaturile ridicate din anii 1920 și 1930 erau de șase ori mai mari decât estimările pentru perioada actuală. Diferența s-ar putea datora în mare parte accesului mult mai facil la aerul condiționat, un mecanism esențial cu ajutorul căruia locuitorii țărilor bogate se adaptează la temperaturile ridicate. Așa se explică de ce în anii fierbinți consumul de energie crește simțitor în țările bogate. În țările sărace, unde aerul condiționat este în continuare limitat (în 2011, 87% din gospodăriile din Statele Unite aveau aer condiționat, dar numai 5% dintre cele din India), observăm reduceri mai mari ale productivității și o creștere a mortalității când temperaturile sunt ridicate. În locurile acestea, aerul condiționat ar putea să constituie un mijloc de adaptare crucial. Nu ar trebui să fie un obiect de lux, însă este.

Pe măsură ce țările sărace devin mai bogate, acestea vor fi în stare să își permită mai mult aer condiționat. Între 1995 și 2009, proporția aparatelor de aer condiționat din casele de la oraș din China a ajuns de la 8% la peste 100% (ceea ce înseamnă că exista mai mult de un aparat de AC per gospodărie urbană).

Însă aerul condiționat în sine agravează încălzirea globală. Hidrofluorocarburi (HFC) folosite la aparatele obișnuite de aer condiționat au efecte deosebit de nocive asupra climei; acestea sunt mult mai periculoase decât CO₂. Acest lucru ne pune într-o situație destul de dificilă. Tocmai tehnologia care îi poate proteja pe oameni de schimbările climatice accelerează totodată ritmul schimbărilor climatice. Aparatele de aer condiționat recent apărute, care nu folosesc HFC, poluează mai puțin, însă în momentul de față sunt mult mai scumpe. O țară precum India, care de-abia își poate permite aparatele cele mai ieftine de aer condiționat, se confruntă astfel cu o dilemă cât se poate de îngrozitoare: să salveze vieți astăzi sau să reducă schimbările climatice ca să salveze vieți pe viitor.

Acordul la care s-a ajuns la Kigali, în Rwanda, în octombrie 2016, după ani de negocieri, ilustrează modul în care lumea abordează această dilemă (când reușește să o abordeze). Acordul de la Kigali a stabilit trei traiectorii: țările bogate, printre care Statele Unite, Japonia și țările din Europa, vor începe să elimine treptat HFC-urile sintetice în 2019; China și 100 de alte state în curs de dezvoltare în 2024; iar un grup mic de țări, printre care India, Pakistan și unele state din Golf, vor amâna data de începere până în 2028. Dându-și seama că cetățenii săi sunt și victimele, și cauza încălzirii globale, guvernul indian a abordat poziția că preferă să salveze vieți astăzi în loc să rezolve problema imediat. Se bazează probabil pe faptul că creșterea economică din anii următori le va permite indienilor să își cumpere aparate mai scumpe (care s-ar putea să se ieftinească între timp) până în 2028. Însă în acești zece ani s-ar putea să existe o răspândire foarte rapidă de aparate în India, mai ales pentru că producătorii aparatelor pe bază de HFC vor dori să aibă un punct de vânzare a produselor lor, iar acestea vor funcționa și vor continua să polueze mulți ani după 2028. Această întârziere s-ar putea dovedi destul de costisitoare pentru planetă.

SĂ ACȚIONĂM ACUM?

Dilema privind aerul condiționat ilustrează extrem de dureros dilema cu care simte India că se confruntă, între prezent și viitor. La modul mai general, până la Acordul de la Paris din 2015, India pur și simplu nici nu a vrut să se gândească la o posibilă limitare a propriilor emisii, argumentând că nu își putea permite să

își periclitizeze creșterea economică și că țările bogate ar trebui să ducă greul adaptării. Această poziție s-a schimbat când India a ratificat Acordul de la Paris și a propus un angajament concret, solicitând în schimb un ajutor financiar consistent ca să își permită tranziția energetică, ca să primească finanțare dintr-un fond internațional plătit de țările bogate. Deși emisiile indiene nu reprezintă astăzi o proporție mare din emisiile mondiale, India va fi un jucător important care va avansa, pentru că clasa sa de mijloc, care e în continuă creștere, consumă tot mai mult. Și, spre deosebire de Statele Unite, o mare parte din populația sa va fi, de asemenea, afectată direct și grav de schimbările climatice, deci ar trebui să se străduiască să înțeleagă prețul pentru alegerile de astăzi. Astfel refuzul său de a acționa este foarte îngrijorător, nu numai pentru că are efecte directe, ci pentru că ilustrează preponderența gândirii pe termen scurt în rândul politicianilor.

Întrebarea principală este dacă dilema e atât de absolută pe cât pare să o considere indienii (sau americanii, de altfel). Chiar trebuie să renunțăm la ceva astăzi? Poate că putem să împăcăm și capra, și varza, dacă creăm și trecem la tehnologii mai bune care ne vor permite să reducem încălzirea fără să renunțăm prea mult la obiceiurile noastre. La urma urmei, cu numai câțiva ani în urmă specialiștii în energie ne spuneau cu severitate că sursele regenerabile de energie (solară și eoliană) erau pur și simplu prea scumpe și că ar fi fost o prostie să investim în acestea în locul combustibilului fosil. Astăzi acestea sunt cu mult mai ieftine, evident datorită progresului tehnologic din sectoarele respective. Și eficiența energetică s-a îmbunătățit considerabil și s-ar putea îmbunătăți și mai mult. În 2006, guvernul Marii Britanii l-a angajat pe fostul economist-șef al Băncii Mondiale, lordul Nicholas Stern, ca să redacteze un raport despre implicațiile economice ale schimbărilor climatice. Concluzia optimistă din raport este următoarea:

Însă, în ciuda modelului repetat în trecut și a previziunilor obișnuite, lumea nu trebuie să aleagă între evitarea schimbărilor climatice și încurajarea creșterii economice și a dezvoltării. Modificările tehnologiilor energetice și ale structurii economiilor au redus receptivitatea emisiilor la creșterea veniturilor, mai ales în unele dintre țările cele mai bogate. Prin alegeri ferme și deliberate de ordin politic, este posibil să „decarbonizăm” și economiile dezvoltate, și pe cele în curs de dezvoltare în măsura necesară stabilizării climatice, menținând totodată creșterea economică.

Total de acord cu asta. Însă nu ar fi tocmai pe gratis. Raportul lui Stern concluzionează că, presupunând un ritm al progresului tehnologic din „sectorul

verde“ calculat pe baza extrapolării din trecutul apropiat, ar costa circa un procent din PIB-ul mondial anual ca să se stabilizeze emisiile la nivelul necesar prevenirii încălzirii globale. Însă acesta pare un preț modest ca să evităm să punem în pericol viitorul lumii, așa cum o știm.

Un motiv de speranță este faptul că încercările cercetării-dezvoltării s-ar putea să reacționeze la stimulente. Cheltuielile cu cercetarea-dezvoltarea sunt puternic influențate de mărimea pieței pentru noile inovații pe care caută să le finanțeze. Deci o stimulare temporară a cercetării alternativelor curate la tehnologiile murdare (sub forma unei taxe pe carbon care ar scumpi utilizarea vechilor tehnologii și/sau subvenții directe pentru cercetarea tehnologiilor curate) ar putea să aibă un efect de bulgăre de zăpadă prin crearea unei cereri. Tehnologia curată ar deveni mai ieftină și, în consecință, mai atrăgătoare, ceea ce ar crește cererea acestuia și, drept urmare, rentabilitatea cercetării. În cele din urmă, sectorul curat ar fi suficient de atrăgător ca să elimine sectorul murdar și am scăpa de griji. Motorul nostru economic ar reveni la ritmul său echilibrat cu aceeași creștere ca înainte, alimentată de vânt, apă și soare. Am putea chiar să oprim după un timp toate taxele și subvențiile de încurajare a energiei curate.

Este ușor să vedem cum ar funcționa. Este, de asemenea, înfricoșător de ușor să vedem cum ar putea să nu funcționeze. La urma urmei, tehnologia murdară ar continua să existe. Dacă mai puțină lume ar folosi cărbune și ulei, prețurile la acestea ar exploda. Este adevărat că, deoarece cărbunele și petrolul nu sunt regenerabile, înseamnă că prețurile lor vor tinde să crească în timp (pe măsură ce rezervele scad), dar probabil că există suficient cărbune și suficient petrol sub pământ ca să ne ajungă până la Armagheddon. Este greu să fim atât de optimiști.

PRÂNZ GRATUIT?

Optimiștii speră că în cele din urmă vom primi un prânz gratuit. Firmele și oamenii vor economisi bani adoptând tehnologii mai curate, pentru că cercetarea le va fi făcut cu mult mai ieftine. Adoptarea de tehnologii mai ieftine ar reprezenta un câștig pentru fiecare în parte și un câștig pentru planetă. Perspectiva unui prânz gratuit este întotdeauna tentantă. De fapt, este atât de tentantă încât tinde să predomine în discuțiile legate de schimbările climatice.

Estimările detaliate prezic tot timpul investiții care sporesc eficiența energetică și își scot prețul sub forma unor facturi mai scăzute la curentul electric. Un raport redactat de McKinsey din 2009, „Deblocarea eficienței energetice din economia SUA“, a atras multă atenție. Raportul a estimat faptul că o „abordare holistică“ a investițiilor în eficiența energetică ar „produce economii brute din energie în valoare de peste 1,2 trilioane de dolari, cu mult peste cele 520 de miliarde de dolari necesare în 2020 pentru investiții în avans în măsuri de eficiență“. În 2013, Administrația Internațională de Energie a calculat că numai măsurile de eficiență energetică ne-ar putea da 49% din reducerea emisiilor de CO₂e, fără nici un fel de altfel de schimbări.

Dacă așa stau lucrurile, atunci poate că avem de rezolvat o problemă relativ simplă; nu trebuie decât să acoperim această „mare diferență de eficiență energetică“. Trebuie să vedem care sunt barierele care îi împiedică pe consumatori (și pe companii) să efectueze aceste investiții. Poate că nu știu, poate că nu pot obține credite ca să suporte plățile în avans, poate că nu văd bine sau poate că suferă de inerție.

Din păcate, când privim la rezultatele concrete ale acestor fructe care ar trebui să fie ușor de cules, și nu la predicțiile modelelor estimative, veștile sunt mai puțin bune. Programul de Asistență pentru Izolarea Termică (WAP*****) de la nivel federal este cel mai amplu program de eficiență energetică pentru consumatorii casnici din Statele Unite; acesta a inclus șapte milioane de gospodării din Statele Unite de la înființarea sa în 1976. Michael Greenstone împreună cu o echipă de economiști au avut ocazia să distribuie o ofertă de participare la program pentru circa 7 500 de familii, alese aleatoriu din rândul a 30 000 de familii din Michigan. Câștigătorilor li s-au oferit investiții de etanșizare de peste 5 000 de dolari (izolare, înlocuiri de ferestre etc.), fără să suporte nici o cheltuială din propriul buzunar. Cercetătorii au adunat apoi date despre câștigători și perdanți. Studiul de control randomizat a generat trei constatări principale. Mai întâi, cererea de participare la program a fost foarte scăzută. În ciuda unei campanii agresive și costisitoare de promovare, doar 6% dintre gospodăriile din grupul de tratament au acceptat în cele din urmă oferta. În al doilea rând, câștigurile rezultate din consumul de energie chiar au existat (facturile de energie electrică au scăzut cu 10–20% în cazul celor care s-au înscris la program), dar au reprezentat doar o treime din estimările preconizate și au fost mult mai scăzute decât costurile suportate în avans. În al treilea rând, aceasta nu a fost din cauză că familiile au reacționat la perspectiva unei facturi mai scăzute la energie electrică încălzindu-și mai mult casele (așa-numit efect de

rebound); nu s-a constatat nici o creștere a temperaturii din case. Se pare că estimările preconizate nu s-au aplicat exact la case adevărate din locuri adevărate; au fost prea optimiste.

Discrepanța dintre valorile preconizate și realitate nu este valabilă numai în cazul gospodăriilor. Un cercetător a colaborat cu departamentul de schimbări climatice din guvernul statului Gujarat (unul dintre statele cele mai industrializate și mai poluate din India), ca să le ofere firmelor mici și mijlocii consultanță de bună calitate cu privire la eficiența energetică. Un grup de firme alese aleatoriu a beneficiat de un audit gratuit pe partea de energie, în urma căruia fiecare firmă a primit o listă de investiții pentru îmbunătățirea eficienței energetice pe care statul putea să le subvenționeze din plin (pe baza unui program preexistent). Apoi un subgrup ales aleatoriu din rândul firmelor care au beneficiat de audit a primit vizite regulate din partea consultanților pe energie, pentru a le ajuta la implementare. Auditurile în sine au avut un impact redus în privința adoptării de noi tehnologii. Consultanța a condus la o adoptare mai largă, însă a modificat și ceea ce făceau firmele: acestea au început să producă mai mult, ceea ce a crescut cererea energetică. Per ansamblu, nu a existat nici un efect asupra consumului de energie, de această dată din cauza efectului de rebound. Încă o dată, inginerii care au calculat posibilele câștiguri legate de emisii, rezultate din tehnologiile care economisesc energie, au fost prea optimiști în predicțiilor lor.

Părerea noastră este că nu se prea poate să existe multe prânzuri gratuite. S-ar putea să nu funcționeze atenuarea prin intermediul unor tehnologii mai bune; va trebui să scadă consumul oamenilor. S-ar putea să trebuiască să ne mulțumim nu numai cu mașini mai curate, ci și cu mașini mai mici sau chiar fără mașini.

RĂSPUNSUL GREENPEACE

Nu este răspunsul pe care doresc să-l audă colegii noștri economiști. În primul rând, din cauza relației amoroase pe care o au economiștii cu consumul material ca semn de bunăstare și, în al doilea rând, pentru că aceștia sunt suspicioși cu privire la încercările de schimbare a comportamentelor, mai ales când acestea implică schimbarea preferințelor. Muți economiști au obiecții filosofice împotriva manipulării preferințelor.

Motivul acestei rețineri este convingerea de multă vreme a economiștilor că există ceva „adevărat“ în preferințele oamenilor și că acțiunile acestora reflectă dorințe adânc înrădăcinate. Orice încercare de a-i convinge pe oameni să facă ceva diferit (cum ar fi să consume mai puțin sau să consume altceva) le va încălca preferințele respective. Însă, după cum am văzut în Capitolul 4, nu există, de fapt, astfel de adevărate preferințe clar stabilite. Dacă oamenii nu știu ce simt cu privire la ceva atât de obișnuit precum o cutie cu bomboane de ciocolată sau o sticlă de vin, de ce ne așteptăm să aibă preferințe clare cu privire la schimbările climatice? Sau în ce fel de lume ar trebui să trăiască nepoții lor? Sau dacă cei din Maldive merită să le fie înghițite insulele de marea în creștere? Și să știe cât sunt dispuși să își schimbe modul de viață ca să prevină dezastrele respective?

De obicei economiștii presupun că majoritatea oamenilor nu ar sacrifica de bunăvoie nimic cu scopul de a le schimba viețile oamenilor nenăscuți încă sau ale celor care locuiesc foarte departe de ei. Dar poate că acest lucru nu este adevărat, de exemplu în privința ta, a cititorului (pentru că altfel ai fi închis de mult cartea asta). Sau, de altfel, în privința majorității economiștilor înșiși. Majorității dintre noi probabil că ne pasă de o întreagă serie de efecte care nu ne afectează în mod direct, chiar dacă ne vine greu să le atribuim acestora o anumită valoare financiară.

Motivul pentru care este important acest lucru este faptul că schimbă modul în care ar trebui să privim intervențiile politice. Dacă toată lumea are preferințe bine stabilite și acționează pe baza acestora (de exemplu, dacă nu îi pasă deloc de prejudicierea altora), politica de mediu ideală este aceea care stabilește un preț pentru prejudicierea mediului înconjurător și în rest lasă piața să își vadă de treabă. Aceasta este ideea care stă la baza taxei pe carbon, cu care majoritatea economiștilor, inclusiv noi, sunt acum de acord. Aceasta a fost ideea de bază a lucrării lui William Nordhaus, căruia i s-a decernat Premiul Nobel în 2018. Obligația de a plăti o anumită sumă de bani dacă poluezi este sigur ceva ce firmele iau în serios. A le permite firmelor să cumpere dreptul de a polua de la alte firme care chiar reduc în mod activ poluarea, ideea de credite de carbon comercializabile, s-ar putea să fie, de asemenea, bună, pentru că creează stimulente pentru firmele nepoluante să găsească modalități de a „depolua“ la modul activ, să spunem, plantând copaci. Iar veniturile rezultate din taxele impuse poluatorilor sunt utile, pentru că avem nevoie de bani ca să plătim pentru noile tehnologii ecologice.

Însă există motive serioase să încercăm să mergem și mai departe decât creditele de carbon. Să luăm ca exemplu pe cineva care se consideră obligat să lupte împotriva schimbărilor climatice, dar care în final nu cumpără niciodată becuri cu LED, care sunt eficiente energetic. Motivul s-ar putea să fie că nu știe despre LED-uri sau că uită să le cumpere când se duce la magazin sau că nu poate să hotărască cu exactitate câți bani în plus este dispus să plătească pentru LED-uri, pentru că îi vine greu să atribuie un preț pentru cât de mult îi pasă de fapt de prevenirea schimbărilor climatice. O asemenea persoană ar duce-o mai bine sau mai rău dacă guvernul ar interzice becurile fără LED?

Sau dacă interdicțiile par prea extreme, guvernul ar putea să îi „înghiontească” ușor pe oameni spre alegeri mai bune pentru mediul înconjurător. De exemplu, contoarele inteligente dau acum posibilitatea de a percepe prețuri mai mari pentru electricitate în timpul orelor de vârf, compensate cu prețuri mai scăzute în restul timpului; acest lucru ar fi mai bun pentru mediu. Într-un studiu recent efectuat în Sacramento (California), s-a constatat că numai 20% dintre utilizatori au ales intenționat astfel de programe când acestea au fost disponibile. Însă când un astfel de program a devenit obligatoriu pentru utilizatori (aleși în mod aleatoriu), care au avut apoi posibilitatea să se întoarcă la programul inițial, 90% dintre ei l-au păstrat, iar cei care l-au păstrat chiar au folosit mai puțină energie electrică. Atunci ce au preferat cu adevărat: opțiunea pe care au ales-o în mod voluntar sau cea pe care nu au ales-o, dar pe care au fost dispuși să o păstreze? Guvernul poate să hotărască asta, de vreme ce nu există un răspuns clar la această întrebare, poate foarte bine să aleagă varianta cea mai bună pentru mediul înconjurător.

O întrebare deschisă mai amplă este în ce măsură consumul de energie este o chestiune de obișnuință. Un anumit mod de consum poate deveni aproape o dependență pur și simplu pentru că oamenii așa s-au obișnuit. La Facultatea de Economie de la Paris, noua clădire „verde” furnizează foarte puțină încălzire. Când lucram acolo, ne era frig tot timpul iarna și primăvara și ne plângeam mereu de asta. Însă cumva nu ne-a trecut prin minte luni întregi simplul gest de a ne lăsa la birou un pulover gros. Însă nu era, de fapt, deloc greu să o facem. Sufeream doar de pe urma multor ani petrecuți în birourile americane supraîncălzite. Și, din momentul în care am reușit să ducem puloverul la birou, nu ne-am simțit mai rău decât dacă clădirea ar fi fost mai încălzită. Ne-am simțit suficient de răsplătiți pentru că ne-am adus mica noastră contribuție la salvarea planetei.

Multe dintre comportamentele care influențează consumul de energie se repetă și țin de obișnuință: să mergi cu trenul în loc să mergi cu mașina, să stingi lumina când ieși din cameră și așa mai departe. În privința acestor comportamente, a face ceea ce facem dintotdeauna este lucrul cel mai simplu. Schimbările costă, însă, odată ce facem o schimbare, este ușor să o ținem tot așa. În mod chiar și mai mecanic, dacă achiziționăm un termostat, putem să îl fixăm o dată pentru totdeauna ca să încălzească mai mult dimineața și noaptea și mai puțin când lipsim de acasă. Asta înseamnă că alegerile energetice pe care le facem astăzi afectează și consumul viitor de energie. Într-adevăr, există dovezi directe că alegerile energetice se mențin. Într-un studiu de control randomizat, câteva gospodării alese aleatoriu au primit regulat înștiințări energetice prin care li se comunica câtă energie electrică consumă comparativ cu vecinii lor. Cei care primeau informările au început să consume mai puțină energie electrică decât gospodăriile care nu au primit așa ceva, chiar și după ce nu au mai primit astfel de înștiințări. Iar asta pare să fie ca urmare a schimbării obiceiurilor.

Dacă și consumul de energie electrică aduce puțin cu dependența, în sensul că faptul că folosim astăzi multă energie electrică ne face să folosim multă energie electrică și în viitor, atunci reacția adecvată ar fi taxe mari, precum cele pe țigări. Taxele mari ar descuraja inițial comportamentul și, după ce s-a format obiceiul corect, taxele ar putea să rămână mari fără să mai afecteze, de fapt, pe nimeni, de vreme ce toată lumea și-a schimbat obiceiurile pentru a le evita.

Desigur, consumul de energie electrică nu este provocat numai de modul în care ne încălzim, ne răcorim sau ne deplasăm. Tot ceea ce cumpărăm contribuie la acesta. Și aici gusturile probabil că nu pică din cer. Economiiștii au început să recunoască efectul „obiceiurilor” asupra preferințelor noastre: ceea ce ne-am obișnuit să consumăm când eram mici ne determină gusturile de astăzi.

Imigranții continuă să mănânce ce mâncau când erau mici, chiar dacă mâncarea care era ieftină în țara lor natală este scumpă în noua lor țară. Obiceiurile înseamnă că este greu, pe termen scurt, să îți schimbi comportamentul. Însă ele se pot schimba. Oamenii par dispuși chiar să își schimbe comportamentul ca să se pregătească pentru o schimbare viitoare. Astfel, anunțarea unei măriti viitoare de taxe pe bunuri care consumă multă energie ar putea fi o modalitate mai ușoară ca oamenii să se obișnuiască cu ideea.

POLUAREA UCIDE

Țările bogate au uriașul avantaj că o mare parte din consumul de energie pe care trebuie să îl sacrifice este neesențială (dusul cu mașina la supermarket, când poți să te duci pe jos, păstratul becurilor vechi în loc să le înlocuiești cu LED-uri etc.). Adevăratul test al realității se dă în lumea în curs de dezvoltare. În ultimele două decenii, consumul de cărbune s-a triplat în India și s-a mărit de patru ori în China, în timp ce în Statele Unite și în alte țări dezvoltate a scăzut ușor. În deceniile următoare creșterea consumului de energie se preconizează să fie de patru ori mai mare în afara OCDE decât în interiorul său.

Însă pentru majoritatea indienilor consumul suplimentar și, mai ales, consumul suplimentar de energie nu sunt un lux. Consumul foarte scăzut de energie din India rurală se datorează unui mod de trai care este adesea neplăcut și periculos. Oamenii aceștia nu pot în nici un caz să consume mai puțin și ar trebui să aibă dreptul să consume mai mult. În acest caz, nu cumva există motive ca țările sărace să fie scoase cu totul din discuția cu privire la climă? Sau, cel puțin, să se limiteze sacrificiile doar la cetățenii bogați ale acestora, care au stilul de viață și emisiile americanilor bogați?

Este greu să spunem nu. Există, cu siguranță, ceva profund nedrept în faptul că săracii lumii plătesc pentru răsfățul trecut și actual al bogaților lumii. Din păcate, această atitudine dă naștere la două probleme. Prima, despre care am discutat deja, este faptul că aceste consecințe ale unei exonerări temporare a țărilor în curs de dezvoltare pot încuraja utilizarea vreme de mulți ani a tehnologiilor celor mai poluante din lume. Exonerarea temporară nu poate să fie prea temporară. Majoritatea victimelor vor fi din lumea în curs de dezvoltare, deci oamenii din lumea dezvoltată s-ar putea să fie atât de fericiți încât să fie de acord cu asta.

Însă, în al doilea rând, aspectul crucial al problemei este dacă lumea în curs de dezvoltare își poate permite să rămână la nivelurile de poluare actuale (sau să le mărească), chiar și în absența amenințării încălzirii globale. Emisiile de CO₂ sunt ferm corelate cu altceva care le afectează în mod direct cetățenii astăzi: poluarea atmosferică. Mediul înconjurător din China și din India s-a degradat atât de rapid încât poluarea a devenit un uriaș și urgent pericol pentru sănătatea publică și situația se înrăutățește și în alte economii în curs de dezvoltare.

Această poluare ucide. În China, încălzirea interioarelor pe bază de cărbune este subvenționată în partea de nord a râului Huai, dar nu și în cea de sud, pe motiv

că este mai frig în nord. Se poate observa o scădere abruptă a calității aerului la trecerea râului din sud în nord. În mod corespunzător, există o scădere asemănătoare a speranței de viață. Estimările sugerează că trecerea Chinei la standardul mondial de concentrație de particule din aer ar salva echivalentul a 3,7 miliarde de ani de viață.

Cerul Chinei este însă sigur curat în comparație cu multe orașe mari din India. Câteva orașe indiene, inclusiv capitala New Delhi, se află în capul listei celor mai poluate orașe de pe Pământ. În noiembrie 2017, un oficial din Delhi a comparat orașul cu o cameră de gazare. Potrivit măsurărilor efectuate de ambasada SUA, pe vremea aceea aerul din New Delhi atinsese un nivel de poluare de 48 de ori mai mare decât valoarea recomandată de Organizația Mondială a Sănătății. Ca și în China, acest nivel de poluare este, fără îndoială, mortal. Internările în spital cresc considerabil în fiecare noiembrie, când poluarea crește simțitor. La nivel global, Comisia Lancet pentru poluare și sănătate estimează că nouă milioane de morți premature au fost cauzate de poluarea atmosferică în 2015. Peste 2,5 milioane dintre morțile respective au fost în India, numărul cel mai mare dintr-o singură țară.

Poluarea din Delhi în timpul iernii este provocată de o combinație de câțiva factori (inclusiv un ghinion pur geografic), însă o parte din ea este cauzată de comportamente care se pot schimba. Un factor major de poluare provine din arderea miriștii după recoltare în statele de pe lângă Delhi. Fumul de la focurile din afara orașului se amestecă apoi cu diverși poluanți produși în interiorul orașului: praf din construcții, gaze de eșapament de la vehicule, reziduuri de la arderea gunoiului și de la focurile deschise pe care săracii le folosesc pentru gătit și ca să se încălzească iarna.

Smogul din Delhi este atât de rău încât există un imbold clar de a acționa neîntârziat. Nu există nici o cale de compromis între calitatea vieții astăzi și cea viitoare, de vreme ce oamenii mor acum. Singurul compromis este între a consuma mai puțin sau a te sufoca. Și chiar și acest compromis s-ar putea să fie în mare măsură iluzoriu. Două studii diferite, unul referitor la muncitorii de la o firmă de producție de textile din India și unul referitor la agenții de turism din China au demonstrat că în zilele în care este mare poluarea atmosferică, productivitatea este scăzută. Deci o poluare mai mare ar putea să însemne un consum mai mic.

Delhi este un oraș relativ bogat. Locuitorii orașului își permit lejer să îi plătească

pe țărani ca să nu își ardă recoltele și să folosească în schimb utilaje ca să le îngroape și să pregătească solul pentru următoarea însămânțare. Guvernul ar putea interzice focurile în aer liber din oraș și să creeze camere încălzite în care să se poată aduna săracii în nopțile reci. Ar putea să înlocuiască arderea gunoiului cu un sistem mai modern de colectare și tratare a acestuia. Ar putea să interzică mașinile vechi (sau, de fapt, toate mașinile pe motorină) și să introducă taxe de congestie sau o altă formă de management al traficului. Ar putea să aplice mai energic regulile dure de poluare industrială care există, dar care nu se prea respectă. Ar putea să îmbunătățească sistemul public de transport. Ar putea să închidă sau să modernizeze marile uzine termice care funcționează în oraș. Probabil că nici una dintre aceste măsuri nu ar fi suficientă în sine, însă toate combinate ar îmbunătăți, cu siguranță, situația.

Nici una nu este imposibil de realizat. De exemplu, într-o notă amicus curiae depusă la Curtea Supremă a Indiei, s-a sugerat că o subvenție de 20 de miliarde de rupii (circa 300 de milioane de dolari) ar fi suficientă pentru agricultorii din Punjab și din Haryana ca să își cumpere utilajele necesare pentru pregătirea terenurilor. Asta înseamnă numai aproximativ 1 000 de rupii (14 dolari la cursul de schimb actual, puțin peste 70 de dolari la PPC) de locuitor din zona extinsă a orașului Delhi. În mod surprinzător (și supărător), în ciuda urgenței cauzate de aerul poluat, cererea politică pentru o asemenea reacție nu este importantă. O parte din problemă s-ar putea să stea în faptul că reducerea poluării ar necesita colaborarea unui mare număr de oameni. Într-un studiu Lancet de dată recentă s-a constatat că o mare parte dintre morțile cauzate de poluarea atmosferică se poate pune pe seama arderilor de biomasă (frunze, lemn etc.). Însă o mare parte din această biomasă se arde în sobe aflate în interior, care produc și o cantitate uriașă de poluare a aerului din interior. De aceea s-ar părea că ar exista și o mare cerere privată de aparate de gătit mai bune, care ar îmbunătăți calitatea aerului și în interior, și în exterior. Însă se pare că nu există o astfel de cerere. Studiu după studiu arată că este foarte scăzută cererea de plite ecologice. Chiar și când un ONG a distribuit gratuit plite ecologice, lumea nu a fost suficient de preocupată de ele încât să le repare când acestea s-au stricat. Slaba cerere de aer mai curat poate să provină din faptul că multe dintre familiile cele mai sărace nu fac legătura între aerul curat și o viață sănătoasă, fericită și productivă.

Asta se poate schimba. Locuitorii mahalalelor cărora li s-a cerut să compare condițiile de trai din oraș cu cele pe care le avuseseră în satele din care proveneau au declarat în majoritate că preferă orașul Delhi. Singurul lucru de care chiar s-au plâns a fost mediul înconjurător și, în special, aerul. În iarna

2017–2018 s-a manifestat, în sfârșit, o anumită indignare în Delhi. Elevii au ieșit în stradă când s-au închis școlile din cauza nivelului periculos de mare al poluării. Chiar și în China, care nu este o țară democratică, se spune că presiunea exercitată de opinia publică a contribuit la dorința guvernului de a face ceva cu poluarea. În India s-ar putea ca asta să devină o problemă publică suficient de mare încât să ducă la o anumită schimbare. Atunci prioritatea ar trebui să fie aplicarea de politici menite să ducă la obiceiuri de consum mai ecologice, chiar dacă asta va costa. Cheltuielile nu pot să fie prea mari. În multe cazuri, India ar putea să treacă la tehnologii mai curate (de exemplu, când săracii au în sfârșit electricitate, își cumpără becuri cu LED). În unele cazuri noua tehnologie s-ar putea să fie mai scumpă decât cea veche (de exemplu, vehiculele ecologice ar putea să fie mai scumpe decât cele neecologice). Asta înseamnă că săracii vor trebui despăgubiți. Însă costul total pentru aceasta este scăzut și ar putea să fie suportat lejer de către elită, dacă ar exista voință politică.

UN NOU PACT ECOLOGIC?

Prin Noul pact ecologic, subiectul preferat de discuție din iarna 2018–2019, politicienii democrați din Statele Unite încercau să lege lupta împotriva schimbărilor climatice de interesele legate de echitatea economică și de redistribuție. Se aflau în fața unei bătălii politice grele. De la Paris până în Virginia de Vest și Delhi, combaterea schimbărilor climatice este prezentată adesea drept un lux pentru elite, finanțat din impozitele impuse celor mai puțin privilegiați.

Ca să luăm un exemplu pe care l-am întâlnit personal, la sfârșitul lui 2018, agitația „vestelor galbene” care protestau împotriva unei creșteri anunțate a taxei pe benzină a blocat străzile Parisului sâmbătă de sâmbătă, punându-l pe președintele francez într-o situație foarte dificilă. În cele din urmă, a trebuit să se amâne creșterea taxei. Argumentul protestatarilor cu veste galbene a fost că creșterea taxei pe benzină era o cale prin care parizienii bogați (care se pot duce cu metroul la serviciu) să își curețe conștiința în detrimentul oamenilor din suburbii și de la țară care nu aveau de ales și trebuiau să se deplaseze cu mașina. Aveau dreptate, ținând cont de faptul că același guvern eliminase impozitul pe avere. În Statele Unite, spectrul unui „război pe cărbune” a devenit un strigăt de

mobilizare împotriva elitei liberale, un simbol al lipsei de empatie a acestora față de săraci. Și, desigur, politicienii din țările în curs de dezvoltare se adună tot timpul (și pe bună dreptate) ca să protesteze împotriva faptului că trebuie să plătească pentru alegerile anterioare făcute de țările bogate.

Noul pact ecologic reprezintă o încercare de a acoperi tocmai această discrepanță, subliniind faptul că realizarea unei noi infrastructuri ecologice (panouri solare, autostrăzi etc.) va duce la crearea de noi locuri de muncă și va ajuta la lupta împotriva schimbărilor climatice. Aceasta înlătură accentul pus pe ideea de taxă pe carbon, considerată de mulți de orientare de stânga, ca bazându-se prea mult pe mecanismele pieței și, ca în Franța, drept o altă cale de a-i pune pe săraci să plătească.

Înțelegem că nu este ușor să vinzi ideea de taxă pe carbon (nu este niciodată în cazul taxelor care îi afectează pe cei mai mulți oameni), însă suntem de părere că ar trebui să fie posibil să se facă acceptabilă din punct de vedere politic, clarificându-se cât se poate de bine faptul că taxa pe carbon nu este un mijloc de creștere a veniturilor. Guvernul ar trebui să conceapă taxa pe carbon într-un mod neutru din punctul de vedere al veniturilor, astfel încât veniturile rezultate din taxe să fie date înapoi sub formă de compensație: o sumă totală acordată tuturor celor cu veniturile cele mai mici, care ar avea astfel de câștigat. Asta ar menține stimulentele de a economisi energie, de a conduce mai puțin sau de a conduce vehicule electrice, dar ar sublinia ideea că cei mai puțin avuți nu plătesc pentru asta. Ținând seama de faptul că și consumul de energie este o chestiune de obișnuință, taxa ar trebui să fie anunțată cu mult timp înainte de a fi introdusă, pentru ca lumea să aibă timp să se pregătească.

La modul mai general, suntem foarte conștienți că se vor cheltui bani pentru prevenirea schimbărilor climatice și pentru adaptarea la partea care are deja loc. Va trebui să se investească în infrastructură și să existe o redistribuire semnificativă către cei ale căror surse de venit sunt afectate. În țările sărace, banii ar putea să îl ajute pe cetățeanul de rând să aibă o calitate mai bună a vieții într-un mod mai puțin dăunător viitorului lumii. (Gândiți-vă la dezbaterile privind aerul condiționat, de exemplu; de ce nu ajută pur și simplu lumea India ca să treacă la tehnologia mai bună?) Ținând cont de faptul că săracii nu consumă foarte mult, nu ar fi nevoie de prea mult ca să îi ajutăm pe săracii lumii să consume puțin mai mult, dar și să aibă un aer mai bun și să producă mai puține emisii. Țările cele mai bogate sunt atât de bogate încât le-ar fi ușor să suporte aceste costuri.

Problema este să formulăm dezbaterea în așa fel încât să nu îi montăm pe săracii din țările sărace împotriva săracilor din țările bogate. O combinație de taxe și de reglementări menite să reducă emisiile din țările bogate și să acopere cheltuielile pentru o tranziție ecologică în țările sărace ar putea să reducă creșterea economică din țara bogată, deși, desigur, nu știm asta cu certitudine, de vreme ce nu știm ce provoacă creșterea. Dar dacă cea mai mare parte din cheltuieli este suportată de către cei mai bogați din țările bogate și planeta are de câștigat, nu vedem nici un motiv să ocolim asta.

În Delhi, Washington și Beijing, în numele creșterii economice, decidenții politici ezită când sunt chemați să adopte sau să aplice reglementări privind poluarea. Cine beneficiază de pe urma creșterii PIB-ului este o altă discuție.

Economiștii au și ei partea lor de vină în privința scormonirii acestui tip de discurs. Nimic nici din teoria noastră, nici din datele disponibile nu dovedește că este de dorit, în general, să ai cel mai mare PIB pe cap de locuitor. Însă pentru că, esențialmente, credem că resursele pot fi redistribuite și vor fi redistribuite, cădem tot timpul în capcana de a încerca să facem plăcinta cât mai mare cu putință. Asta vine în contradicție cu ceea ce am învățat în ultimele decenii. Dovezile sunt clare – inegalitatea a crescut în mod spectaculos în ultimii ani, cu consecințe dramatice asupra societăților din întreaga lume.

Intergovernmental Panel on Climate Change (în lb. engl., în orig.) (n.tr.).

Weatherization Assistance Program (în lb. engl., în orig.) (n.tr.)

Capitolul 7. PIANUL MECANIC

Pianul mecanic a fost primul roman publicat de marele fabulist american Kurt Vonnegut. Acesta prezintă distopia unei lumi din care au dispărut majoritatea locurilor de muncă. Scrisă în 1952, la sfârșitul mării explozii postbelice a locurilor de muncă, cartea a fost fie extrem de clarvăzătoare, fie șocant de eronată, dar, în orice caz, reprezintă romanul perfect al zilelor noastre.

Pianul mecanic este un pian care cântă singur. În viziunea lui Vonnegut, utilajele funcționează singure și nu mai este nevoie de oameni. Aceștia au asigurat existența și fac tot felul de așa-zise munci, însă nimic din ceea ce fac nu are vreo valoare sau vreo utilitate. După cum spune dl Rosewater, un personaj dintr-un roman scris ulterior (1965) de Vonnegut: „Problema este următoarea: cum să iubești niște oameni care nu au nici un rost?” Sau să îi faci să nu se urască pe ei înșiși?

Complexitatea tot mai mare a roboților și progresul inteligenței artificiale au produs o mare neliniște cu privire la ce s-ar întâmpla cu societățile noastre dacă numai câțiva ar avea slujbe interesante, iar toți ceilalți fie nu ar avea de lucru, fie ar avea slujbe oribile și, drept urmare, ar crește foarte mult inegalitatea. Mai ales dacă asta s-ar întâmpla din cauza unor forțe pe care, în mare parte, nu le pot controla. Mogulii tehnologiei devin disperați să găsească idei de rezolvare a problemelor pe care ar putea să le provoace tehnologiile lor. Însă nu este nevoie să ne gândim la viitor ca să ne facem o idee despre ce se întâmplă când creșterea economică îi lasă în urmă pe cei mai mulți dintre cetățenii unei țări. Acest lucru se întâmplă deja în Statele Unite încă din 1980.

UN PUNCT PENTRU LUDIȚI

Un număr tot mai mare de economiști (și dintre comentatorii pe teme economice) se tem că tehnologiile noi, precum inteligența artificială, roboții și, în general, automatizarea, vor desființa mai multe locuri de muncă decât vor

crea, făcând mulți muncitori inutili și ducând la scăderea părții din PIB corespunzătoare salariilor plătite. De fapt, în prezent optimiștii în privința creșterii economice și pesimiștii în privința forței de muncă sunt adesea unii și aceiași; ambele categorii își imaginează că creșterea viitoare va fi determinată în principal de înlocuirea muncitorilor umani cu roboți.

În cartea lor A doua eră a mașinilor, colegii noștri de la MIT Erik Brynjolfsson și Andrew McAfee ne oferă o perspectivă tristă asupra impactului computerizării asupra viitorului locurilor de muncă din Statele Unite. Computerizarea, bănuiesc ei, îi va face pe muncitorii cu aptitudini „obișnuite“ tot mai de prisos. Cum activități de la vopsitul mașinilor până la întocmirea fișelor de calcul sunt realizate de computere sau de roboți, lucrătorii cu studii superioare care se adaptează ușor și știu să programeze și să instaleze roboți vor deveni din ce în ce mai prețioși, însă ceilalți lucrători, care pot fi înlocuiți, se vor trezi fără locuri de muncă dacă nu acceptă salarii extrem de scăzute. Din această perspectivă, inteligența artificială va grăbi sfârșitul muncitorilor de rând.

În cursul primei revoluții IT, după cum a arătat David Autor, au dispărut posturile care presupuneau sarcini repetitive de rutină. S-au păstrat posturile care implicau decizii rapide și luarea inițiativei. A scăzut numărul dactilografelor și al muncitorilor de la liniile de producție, însă asistenții executivi și cei care fac burgeri și-au păstrat locurile de muncă. Mulți spun că de data asta lucrurile stau altfel. Inteligența artificială înseamnă că aparatele pot să învețe din mers și, prin urmare, sunt capabile să îndeplinească sarcini din ce în ce mai puțin de rutină, precum să joace Go sau să împăturească hainele proaspăt călcate. În iunie 2018 s-a deschis în San Francisco un restaurant la care se servesc burgeri făcuți de roboți. Oamenii iau în continuare comenzile și pregătesc sosurile, dar roboții fac burgeri de cea mai bună calitate, precum Tumami Burger („aioli cu stridii afumate, sos de ciuperci shiitake, piper negru și sare, murături, ceapă, salată verde – Creat de bucătarul Tu, Top Chef Sezonul 15“), în cinci minute, la prețul de 6 dolari. Sora lui Esther, Annie Duflo, director executiv la un mare ONG, nu are un asistent uman; ea se bazează exclusiv pe asistentul său alimentat cu inteligență artificială, pe nume Fin. Fin îi face rezervările la hotel și la avion, se ocupă de agenda ei și are grijă să i se ramburseze cheltuielile de călătorie. Annie este, din păcate, mult mai mulțumită de Fin decât a fost de asistenții săi umani. Îl (o?) plătește mult mai puțin și beneficiază de servicii mult mai de încredere. Fără îndoială că există niște oameni în spatele lui Fin, însă din ce în ce mai puțini, iar ideea afacerii este clar ca aceștia să fie înlăturați.

Revoluția inteligenței artificiale este astfel pe punctul de a-i afecta pe oamenii din foarte multe genuri de posturi. Contabilii, agenții ipotecari, consultanții de management, consultanții financiari, asistenții avocaților și ziariștii sportivi concurează deja cu diverse feluri de inteligență artificială sau, dacă nu încă, o vor face în curând. Cinicii ar putea spune că tocmai pentru că le-a venit rândul acestor ocupații selecte discutăm, în sfârșit, despre asta și s-ar putea să aibă dreptate. Însă inteligența artificială îi va afecta și pe cei care pun marfa pe rafturi, pe cei care fac curățenie în birouri, pe angajații restaurantelor și pe taximetriști. În funcție de sarcinile pe care le îndeplinesc, un raport elaborat de McKinsey concluzionează că 45% dintre slujbele din SUA sunt în pericol să fie automatizate, iar OCDE estimează că 46% dintre angajații din țările OCDE au ocupații cu mare risc să fie înlocuite sau transformate complet.

Desigur că acest calcul nu ține cont de faptul că pe măsură ce unele funcții se automatizează și dispare nevoia de oameni, aceștia pot fi puși să muncească în altă parte.

Deci cât de rău va fi per ansamblu? Economiiștii sunt, desigur, preocupați de această problemă, dar de data asta nu au reușit deloc să cadă de acord. Experților din grupul de la IGM Booth li s-a cerut părerea cu privire la următoarea afirmație: „Menținând neschimbate instituțiile de pe piața muncii și pregătirea profesională, folosirea tot mai intensă a roboților și a inteligenței artificiale probabil că va duce la creșterea considerabilă a numărului lucrătorilor din țările avansate care sunt șomeri perioade lungi“. 28% dintre respondenți au fost de acord sau au fost hotărât de acord cu afirmația, 20% dintre ei și-au exprimat dezacordul cu ea sau dezacordul hotărât, iar 24% nu au fost siguri!

Problema este că nu a venit încă (dacă va veni vreodată) ziua judecății de apoi. Robert Gordon, care, după cum am văzut, nu are o părere prea bună despre inovațiile din ziua de astăzi, joacă „găsește roboții“ de câte ori călătorește. În ciuda a tot ce se spune, zice el, tot un om îi dă cheia la hotel, îi face curat în cameră, îi servește cafeaua și așa mai departe.

Deocamdată oamenii nu au devenit de prisos. Șomajul din Statele Unite, pentru că scriem cartea de față la începutul lui 2019, se află în punctul său cel mai de jos din istorie și scade în continuare. Cum tot mai multe femei au pătruns pe piața muncii, partea de populație reprezentând forța de muncă a crescut considerabil până în jurul anului 2000 (când a început să stagneze sau să scadă). Se găseau slujbe pentru toată lumea care voia să muncească, în ciuda rapidului

progres tehnologic prin care se economisea forță de muncă.

Desigur, este adevărat că suntem probabil abia la începutul procesului de automatizare alimentată de inteligența artificială. Senzația că inteligența artificială reprezintă o nouă clasă de tehnologie face greu de prezis ce ar putea să realizeze. Futurologii vorbesc despre o „unicitate“, o accelerare spectaculoasă a ritmului creșterii productivității alimentată de mașini infinite de inteligente, deși majoritatea economiștilor sunt destul de sceptici că suntem cât de cât pe cale să vedem așa ceva. Dar s-ar putea ca, dacă Gordon se va juca de-a căutatul roboților peste câțiva ani, să se distreze mult mai bine.

Pe de altă parte, în timp ce acest val de automatizare de-abia începe, au existat și altele în trecut. La fel ca inteligența artificială de astăzi, în trecut roata de tors, motorul cu abur, curentul electric, cipurile computerelor și aparatele de învățare cu ajutorul computerelor au automatizat societatea și au redus nevoia de oameni.

S-a întâmplat atunci cam ceea ce se aștepta lumea să se întâmple: prin înlocuirea muncitorilor cu aparate în executarea anumitor sarcini, automatizarea are un puternic efect de strămutare. Îi face inutili pe muncitori. Exact asta s-a întâmplat cu artizanii talentați care țeseau și împleteau la apusul Revoluției industriale. Au fost înlocuiți de aparate. Și după cum este bine cunoscut, nu le-a plăcut asta câtuși de puțin. La începutul secolului al XIX-lea, ludiții au distrus mașinile în semn de protest împotriva mecanizării țesutului, care le amenința mijloacele de trai ca artizani pricepuți. Termenul ludit se folosește în prezent mai mult în sens peiorativ, cu referire la cineva care respinge orbește progresul, iar exemplul lor se folosește adesea pentru a se respinge temerea că tehnologia ar duce la șomaj. La urma urmei, ludiții s-au înșelat – locurile de muncă nu au dispărut, iar salariile și condițiile de trai sunt mult mai bune astăzi decât pe vremea aceea.

Însă ludiții s-au înșelat mai puțin decât am putea bănuși. Slujbele lor chiar au dispărut în timpul Revoluției industriale, odată cu slujbele unei întregi serii de artizani. Ni se spune că pe termen lung lucrurile au mers bine, însă termenul lung chiar a fost lung. Salariile reale ale simplilor muncitori din Marea Britanie aproape că s-au înjumătățit între 1755 și 1802. Deși 1802 a fost un an în care s-a înregistrat o scădere deosebită, salariile au avut o tendință descendentă din 1755 și până la sfârșitul secolului și abia de la începutul noului secol au început să crească iarăși. Aveau să revină la nivelul avut în 1755 abia în 1820, 65 de ani mai târziu.

Această perioadă de intens progres tehnologic în Marea Britanie a fost și o epocă de mari lipsuri și de condiții foarte grele de viață. Robert Fogel, specialist în istoria economiei, a arătat că băieții din Anglia din această perioadă erau grav malnutriți în comparație chiar și cu sclavii din sudul SUA. Literatura vremii, de la Frances Trollope la Charles Dickens, ilustrează ce se întâmpla în economie și în societate cu o anumită doză de absolută oroare. Erau, într-adevăr, Timpuri Grele.

Știm că până la urmă situația s-a schimbat în Marea Britanie. Chiar dacă unii muncitori și-au pierdut slujbele, inovațiile menite să economisească forța de muncă au crescut profitabilitatea altor contribuții la procesul de producție și, astfel, cererea de muncitori care să le producă. Îmbunătățirile aduse tehnologiei folosite în țesătorie, precum suveica lui John Kay, de exemplu, au crescut cererea de fire, creându-se astfel locuri de muncă pentru cei care produceau fire. Iar averea tot mai mare a celor care au profitat de pe urma acestor inovații a crescut cererea de noi produse și servicii dintr-o serie de sectoare (mai mulți avocați, contabili, ingineri, croitori care execută la comandă, grădinari etc.), ceea ce a dus la crearea de noi locuri de muncă.

Cu toate acestea, nimeni nu ne garantează că va avea loc o întoarcere la normal. S-ar putea nici să nu există vreo revenire după scăderea cererii de forță de muncă rezultată în urma acestui val de automatizare și de inteligență artificială. Sectoarele care devin mai profitabile s-ar putea să investească în tehnologii de economisire a forței de muncă în loc să angajeze mai mulți muncitori. Noua avere s-ar putea să fie folosită la achiziționarea de bunuri produse în altă țară.

Nu știm ce se va întâmpla de data asta, de vreme ce nu a trecut încă atât de mult timp, însă impactul actualului val de automatizare (care a început în 1990, dându-ne o perspectivă de 25 de ani) pare până în prezent negativ. Într-un studiu cu privire la impactul automatizării, cercetătorii au calculat, pentru fiecare regiune, valoarea expunerii la roboții industriali, care cuprinde răspândirea roboților în sectoarele industriale din regiunea respectivă. Apoi au comparat evoluția numărului de angajări și a salariilor din zonele cele mai afectate cu cele din zonele cel mai puțin afectate. Studiul a constatat, spre uimirea autorilor lui, care scriseseră înainte o lucrare în care se subliniau factorii ce ar trebui să conducă la o redresare, mari efecte negative. Un robot în plus într-o zonă de navetă duce la reducerea ocupării forței de muncă cu 6,2 muncitori și, de asemenea, la scăderea salariilor. Efectele asupra ocupării forței de muncă sunt mai pronunțate în domeniul producției și îi afectează cel mai mult pe muncitorii

care nu au urmat un colegiu, mai ales pe cei care efectuează sarcini manuale de rutină. Cu toate acestea, nu există câștiguri compensatorii la nivelul angajărilor sau al salariilor pentru nici un alt grup ocupațional sau educațional. Aceste efecte locale ale roboților asupra ocupării forței de muncă sau a salariilor sunt o reminiscență a efectelor unei mai mari expuneri la comerțul internațional. Ele sunt surprinzătoare din aceleași motive. Multe activități dintr-o anumită industrie se automatizează, ne-am fi putut aștepta ca muncitorii înlocuiți să își găsească de lucru la noi firme care ar fi venit în zonă ca să profite de noua forță de muncă disponibilizată sau să se mute în altă parte. Este, de asemenea, îngrijorător faptul că automatizarea sarcinilor simple nu a dus la angajarea mai multor ingineri care să supravegheze roboții. Explicația este probabil asemănătoare cu motivul pentru care concurența cu China i-a afectat pe muncitorii necalificați; într-o economie lentă, realocarea omogenă nu este câtuși de puțin garantată.

Chiar dacă nu scade numărul total de locuri de muncă, valul actual de automatizare tinde să înlocuiască posturi care necesită o anumită calificare (contabili) și să crească cererea fie de lucrători foarte calificați (programatori de software pentru aparate), fie de lucrători total necalificați (cei care plimbă câini, de exemplu), două categorii care sunt mult mai greu de înlocuit cu un aparat. Cum inginerii de software se îmbogățesc, aceștia au mai mulți bani ca să își angajeze oameni care să le plimbe câinii, care s-au ieftinit în timp, pentru că aceia care nu au studii superioare nu prea au slujbe de ales. Chiar dacă oamenii rămân șomeri, asta duce la o creștere a inegalității, cu salarii mai mari în vârf și restul oamenilor fiind împinși să presteze munci care nu necesită nici o calificare deosebită; munci pentru care salariile și condițiile de muncă pot fi foarte proaste. Aceasta accentuează tendința care se observă din anii 1980. Muncitorii care nu au urmat un colegiu au fost excluși tot mai mult de la slujbele cu pregătire medie, precum posturile funcționărești și administrative, și împinși spre munci necalificate, precum cele de curățenie și pază.

O FORMĂ LIGHT DE LUDISM?

Deci ar trebui să oprim tendința de automatizare? Există, de fapt, motive întemeiate ca să bănuim că o parte din automatizarea din ultimul timp este exagerată; corporațiile par să hotărască să se automatizeze chiar și când roboții

sunt mai puțin eficienți decât oamenii. Automatizarea excesivă duce la scăderea PIB-ului în loc să contribuie la el.

Unul dintre motive este problema din codul fiscal al SUA, potrivit căruia se impozitează mai mult forța de muncă decât capitalul. Angajatorii trebuie să plătească impozite pe salarii (plăteau asigurări sociale și Medicare) pentru angajați, dar nu și pentru roboți. Aceștia primesc imediat o reducere fiscală când investesc în roboți, pentru că pot invoca adesea o „devalorizare accelerată” a cheltuielilor de capital, iar dacă finanțarea provine dintr-un împrumut, își deduc și dobânda din câștiguri. Acest avantaj fiscal îi stimulează pe angajatori să automatizeze, chiar dacă i-ar costa mai puțin să își păstreze angajații. Mai mult decât atât, chiar și dacă nu ar exista aceste facilități în codul fiscal, numeroasele conflicte de muncă s-ar putea să îi facă pe directori să viseze la fabrici fără angajați. Roboții nu o să ceară concediu de maternitate și nu o să protesteze împotriva reducerilor salariale în perioadele de criză economică. Probabil că nu este întâmplător faptul că automatizarea din sectorul vânzărilor cu amănuntul (precum casieriile automate) au apărut mai întâi în Europa, unde sindicatele sunt mai puternice.

Dezvoltarea aglomerărilor industriale și a monopolurilor s-ar putea să fi contribuit la accentuarea acestei tendințe. Monopolistul nu se teme de concurență. Nu are motive să reinventeze tot timpul ce le oferă consumatorilor. De aceea monopolistul va tinde să își concentreze atenția asupra inovațiilor de reducere a cheltuielilor, care vor duce la creșterea profitului. Dimpotrivă, o firmă competitivă va face tot posibilul ca să cucerească piața.

Acum este adevărat că, chiar dacă o firmă adoptă o nouă tehnologie foarte eficientă care înlocuiește forța de muncă, creșterea eficienței creează și noi resurse care ar putea să fie folosite pentru găsirea de noi moduri de utilizare a forței de muncă astfel disponibilizate. Tehnologiile cele mai periculoase pentru angajați sunt ceea ce unii cercetători au descris drept tehnologii de automatizare „aproximativă”; acestea sunt doar suficient de eficiente ca să fie adoptate datorită distorsiunilor din codul fiscal și ca să îi înlocuiască pe angajați, însă nu sunt suficient de eficiente încât să ducă la creșterea productivității în ansamblu.

Din păcate, fără să uităm discuția grandioasă referitoare la unicitate, majoritatea resurselor de cercetare-dezvoltare de astăzi se îndreaptă către învățarea aparatelor și alte mari metode informatice menite să automatizeze sarcinile existente, și nu să inventeze noi produse care ar crea noi atribuții pentru angajați

și, prin urmare, noi locuri de muncă. Acest lucru s-ar putea să fie util din punct de vedere economic pentru companii, ținând cont de câștigurile financiare rezultate din înlocuirea angajaților cu roboți. Însă îi distrage pe cercetători și pe ingineri de la munca legată de inovații cu adevărat revoluționare. De exemplu, inventarea de software sau hardware pe care angajații ar putea să le folosească pentru a-i ajuta pe pacienți să își urmeze acasă în loc de spital tratamentul de recuperare după o operație ar putea să ajute firmele de asigurări să economisească o grămadă de bani, ar putea crește bunăstarea și duce la crearea de noi locuri de muncă. Însă în momentul de față majoritatea încercărilor de automatizare în cazul firmelor de asigurări sunt orientate către găsirea de formule de automatizare a aprobării cererilor de despăgubiri. Acest lucru economisește bani, dar distruge locuri de muncă. Accentul pus pe automatizarea locurilor de muncă existente sporește șansele ca actualul val de inovații să fie foarte dăunător pentru angajați.

Faptul că această automatizare nereglementată ar putea să fie rea pentru angajați este și senzația majorității americanilor și de dreapta, și de stânga. În mod remarcabil, un punct asupra căruia sunt de acord și respondenții republicani, și cei democrați ai unui sondaj de opinie este opoziția față de ideea de a lăsa companiile să decidă singure cât de mult să automatizeze. 85% dintre americani ar susține limitarea automatizării la „slujbele periculoase și murdare“, fără să existe nici o diferență între democrați și republicani. Chiar și când întrebarea este formulată cu o tentă mai politică, întrebați fiind dacă „ar trebui să existe o limitare a numărului de posturi pe care firmele le pot înlocui cu aparate, chiar dacă acestea sunt mai bune și mai ieftine decât oamenii“, 58% dintre americani, inclusiv jumătate dintre republicani, au răspuns că da.

Această forță a automatizării exacerbează ceea ce este deja o preocupare veche. Când este concediat un angajat, firma a scăpat de el, însă societatea rămâne cu responsabilitatea bunăstării sale în continuare. Societatea nu dorește ca el să moară de foame sau să rămână pe drumuri cu familia sa; își dorește ca el să își găsească un alt loc de muncă care îi place. Ne temem de furia sa, mai ales dacă aceasta duce la un vot în favoarea extremiștilor numeroși care stau la pândă în ziua de azi, în timp ce firma nu trebuie să plătească pentru reorientarea sa profesională, cotele la asigurări sociale sau costurile sociale ale furiei sale.

Acest gen de argument se folosește de obicei pentru a justifica îngreunarea procedurii de concediere a angajaților. Unele legii ale muncii, precum cea din India, fac practic imposibilă concedierea cuiva de la o firmă mare. Altele,

precum cea franceză, prevăd o procedură dificilă și incertă. Angajatul poate contesta decizia și poate să fie reangajat plătindu-i-se salariile din urmă. Problema acestor cheltuieli de concediere este că le dau mari băți de cap directorilor care au de-a face cu un angajat ineficient sau care se confruntă cu o nevoie urgentă de a reduce personalul ca să supraviețuiască firma. În consecință, costurile de concediere ar putea să descurajeze din start angajarea, ceea ce ar duce la creșterea șomajului.

Alternativa la reducerea concedierilor sau la interzicerea folosirii de roboți în anumite sectoare este impozitul pe roboți, suficient de mare încât să împiedice folosirea acestora în cazul în care câștigurile din eficiența lor nu sunt suficient de mari. Acesta constituie în momentul de față un subiect serios de discuție. Bill Gates l-a recomandat. În 2017, Parlamentul European l-a discutat, însă în cele din urmă a votat împotriva propunerii privind un „impozit pe roboți“, invocând îngrijorarea privind descurajarea inovațiilor. Cam în aceeași perioadă însă, Coreea de Sud a anunțat primul impozit pe roboți din lume. Potrivit planului coreean, se reduc subvențiile fiscale pentru companiile care investesc în automatizare în combinație cu un impozit pe contractarea de servicii, astfel ca impozitul pe roboți să nu conducă la contractarea de servicii din afara societății.

Problema este că, deși este ușor să interzici mașinile care se conduc singure (fie că este o idee bună, fie că nu), majoritatea roboților nu arată ca R2-D2 din Războiul stelelor. Ei sunt de obicei integrați în aparate care sunt operate de oameni, doar că de mai puțini; cum va decide autoritatea de reglementare unde se termină aparatul și de unde începe robotul? Un impozit pe roboți probabil că va determina companiile să descopere noi modalități de a-l evita, deformând și mai mult economia.

Din unele dintre aceste motive bănuim că tendința actuală de înlocuire a acțiunilor umane cu roboți nu poate fi împiedicată să afecteze negativ numărul deja în scădere al locurilor de muncă dorite de muncitorii necalificați, mai întâi din țările bogate și în foarte scurt timp de peste tot. Acest lucru se va adăuga, într-o măsură mai mare sau mai mică, la ceea ce au făcut șocul Chinei și alte schimbări prezentate în capitolele anterioare în mare parte din țările dezvoltate. Ar putea conduce la o creștere a șomajului sau la o creștere a slujbelor prost plătite și nesigure.

Această perspectivă neliniștește profund elitele, care se simt vinovate, dar și amenințate, de această situație. Din acest motiv a devenit atât de populară în

Silicon Valley ideea de venit de bază universal. Mulți tind însă să creadă că disperarea cauzată de roboți va deveni o problemă pe viitor, după ce tehnologiile se vor îmbunătăți și mai mult. Însă problema inegalității mari și în creștere ne dă deja târcoale în multe țări, nicăieri mai mult decât în Statele Unite. Ultimii 30 de ani din istoria SUA ar trebui să ne convingă că evoluția inegalității nu este un efect secundar al schimbărilor tehnologice pe care nu le putem controla: este consecința deciziilor politice.

DAUNE AUTOPROVOCATE

Până în anii 1980 nu numai că Statele Unite și Marea Britanie începuseră să aibă o creștere economică mai mică decât cea cu care se obișnuiseră, ci simțeau cum le ajung din urmă Europa și Japonia. Creșterea economică a devenit o chestiune de mândrie națională. Nu conta numai să te dezvolți, ci și să câștigi „cursa” cu celelalte țări bogate. După decenii de creștere rapidă, mândria națională depindea de mărimea PIB-ului și de continua sa creștere.

Și pentru Margaret Thatcher din Marea Britanie, și pentru Ronald Reagan din SUA, era clar (deși știm acum că, de fapt, habar nu aveau) ce era de vină pentru recesiunea de la sfârșitul anilor 1970. Țările se deplasaseră prea mult spre stânga – sindicatele erau prea puternice, salariul minim era prea mare, impozitele erau prea oneroase, reglementările erau greu de respectat. Revenirea la creșterea economică necesita ca proprietarii de afaceri să fie mai bine tratați prin impozite mai scăzute, liberalizare și desindicalizare și ca restul să depindă mai puțin de stat. După cum am menționat anterior, ideea ca impozitele să fie mici pentru evitarea dezastrului este de dată recentă. În Statele Unite cota marginală maximă de impozitare a fost de peste 90% între 1951 și 1963. A scăzut după aceea, dar a rămas ridicată. Sub conducerea președinților Reagan și George H.W. Bush, cotele de impozitare au scăzut de la 70% la sub 30%. Bill Clinton le-a mărit, însă numai până la 40%. De atunci au tot crescut și scăzut, după cum președinția SUA a trecut de la democrați la republicani și invers, însă nu au depășit niciodată 40%. Impozitele mai mici au fost însoțite, mai întâi sub Reagan și apoi și mai puternic sub Clinton, de o „reformă a protecției sociale” (cu alte cuvinte, distrugerea protecției sociale), care a fost justificată și pe bază de principii (săracii trebuie să fie mai responsabili și, în consecință, protecția socială trebuie

să devină un plan de beneficii condiționate) și ca necesitate bugetară (rezultată din scăderea impozitelor colectate). Sindicatele au fost îngenuncheate, și prin modificarea legilor, și prin folosirea directă a puterii statului împotriva lor (este celebru gestul lui Reagan de a scoate armata în stradă ca să spargă greva controlorilor de trafic aerian). Numărul membrilor de sindicat se află în continuă scădere de atunci. Reglementările au devenit mai puțin restrictive și s-a convenit ca ar trebui să existe o justificare foarte convingătoare pentru ca „mâna de fier a guvernului” să poată interveni în afaceri.

În Marea Britanie s-a întâmplat ceva asemănător. Cea mai mare cotă de impozitare a ajuns de la 83% în 1978 la 60% în 1979 și apoi la 40% și a rămas pe acolo de atunci. Sindicatele foarte (prea?) puternice din perioada postbelică au fost doborâte autoritar – greva minerilor din 1984 a reprezentat un moment definitoriu al guvernării lui Margaret Thatcher – și nu și-au revenit niciodată. Liberalizarea a devenit regula, deși integrarea într-o Europă favorabilă reglementărilor a limitat întinderea liberalizării. Singura diferență dintre Marea Britanie și SUA este că nu a existat nici o încercare semnificativă de reducere a protecției sociale (se pare că doamna Thatcher a dorit să o facă, dar colegii săi de guvern au convins-o să se răzgândească). Cheltuielile publice chiar au scăzut de la 45% din PIB la 34% în perioada guvernului Thatcher, dar și-au revenit apoi parțial sub guvernele care au urmat.

Motivul pentru care au fost posibile aceste schimbări radicale a fost probabil legat de neliniștea provocată de încetinirea creșterii. În ciuda faptului că nu există dovezi potrivit cărora reducerile masive ale impozitelor celor bogați ar sprijini creșterea economică (așteptăm încă promisa revenire a creșterii și în SUA, și în Marea Britanie), pe vremea aceea dovezile erau și mai puțin clare. Cum creșterea economică s-a oprit în 1973, reacția firească a fost îndreptarea către criticii politicilor macroeconomice keynesiene ale anilor 1960 și 1970, precum Milton Friedman și Robert Lucas, profesori la Școala de Economie de la Chicago (de orientare de dreapta) și câștigători ai Premiului Nobel.

Reaganomia, după cum a ajuns să fie cunoscută economia dominantă în această perioadă, era destul de deschisă la ideea că beneficiile creșterii economice ar avea drept efect negativ o anumită inegalitate. Ideea era că bogații aveau să beneficieze primii, dar și săracii aveau să beneficieze până la urmă. Este faimoasa teorie de sus în jos, descrisă mai bine ca niciodată de profesorul de la Harvard John Kenneth Galbraith, care susținea că era ceea ce se numea prin anii 1890 teoria „calului și a vrăbiei”: „Dacă îi dai calului să mănânce suficient ovăz,

o să cadă puțin pe drum și pentru vrăbii“.

Într-adevăr, anii 1980 au marcat o schimbare spectaculoasă a contractului social în SUA și în Marea Britanie. Toată creșterea economică care se petrecuse din 1980 a fost, în ciuda intențiilor și a scopurilor declarate, înghițită de bogați. A fost de vină Reaganomia sau versiunea sa britanică?

MAREA SCHIMBARE

În anii 1980, în timp ce creșterea rămânea lentă, inegalitatea a luat proporții. Mulțumită lucrării excepționale a lui Thomas Piketty și Emmanuel Saez, astăzi lumea știe ce s-a întâmplat: 1980 este anul în care a fost ales Reagan. Este aproape același an în care partea din venitul național care le revine celor mai bogați 1% răstoarnă 50 de ani de declin și începe o ascensiune neobosită în Statele Unite. În 1928, la sfârșitul Nebunilor Ani 1920, cel mai bogat procent a luat 24% din venituri. În 1979, numărul era de numai o treime. În 2017, ultimul an inclus la data la care scriem, proporția respectivă era din nou la nivelul său din 1929. Creșterea inegalității veniturilor a fost însoțită de o creștere a inegalității averilor (venitul reprezintă ceea ce câștigă oamenii în fiecare an; averea este averea lor acumulată), deși inegalitatea averilor nu a ajuns încă la nivelul său de la începutul anilor 1920. Partea de 1% din cele mai mari averi din Statele Unite a crescut de la 22% în 1980 la 39% în 2014.

Povestea este asemănătoare în Marea Britanie. Momentul hotărâtor, la fel ca în SUA, este oarecum destul de aproape de 1979, anul în care doamna Thatcher a preluat conducerea guvernului. Înainte de 1979, partea veniturilor celor mai mari scade treptat din 1920. După 1979 există o creștere asemănătoare, întreruptă pentru scurt timp de criza financiară mondială din 2009. Spre deosebire de Statele Unite, inegalitatea nu a ajuns încă la nivelul din anii 1920, dar nu mai are mult până acolo.

În Europa continentală, modelul este șocant de diferit. Înainte de 1920, partea de venituri cele mai mari din Franța sau din Germania, din Elveția sau Suedia, Olanda sau Danemarca nu a fost prea diferită decât cea din SUA sau Marea Britanie. Există mici urcușuri și coborâșuri, iar Suedia chiar cunoaște o redresare

semnificativă undeva prin anii 1980, însă nivelul rămâne foarte scăzut față de SUA.

Aceste date se referă la venitul dinainte de impozitare, dinainte ca bogații să își plătească impozitele și săracii să își primească ajutoarele. Drept urmare, acestea nu țin cont de vreo eventuală încercare de redistribuire de la bogați la săraci. Cum impozitele au scăzut în Statele Unite, ne-am fi putut aștepta ca inegalitatea de după impozitare să fi crescut și mai mult decât inegalitatea de dinaintea impozitării după 1979. Se observă o ușoară creștere în perioada Legii privind reforma fiscală din 1986, însă în cea mai mare parte curbele fracțiilor de venituri dinainte și de după impozitare sunt apropiate. Impozitele sunt importante pentru redistribuire, însă creșterea inegalității este un fenomen mult mai profund decât efectul automat al scăderii redistribuirii.

În același timp, prin 1980 a încetat creșterea salariilor, cel puțin pentru cei cu mai puține studii. Salariul mediu pe oră ajustat la rata inflației al muncitorilor din SUA care nu erau directori a crescut în anii 1960 și 1970, a atins nivelul maxim de la jumătatea până la sfârșitul anilor 1970 și apoi a scăzut în perioada Reagan-Bush, înainte de a-și schimba ușor direcția. Drept urmare, salariul mediu real în 2014 nu era mai mare decât în 1979. De-a lungul aceleiași perioade (din 1979 până astăzi) au scăzut, de fapt, salariile reale ale muncitorilor cu cele mai puține studii. Printre cei care s-au lăsat de liceu, absolvenții de liceu și cei cu ceva colegiu, câștigurile reale săptămânale în rândul muncitorilor de sex masculin cu normă întreagă în 2018 erau cu 10–20% sub nivelul real din 1980. Dacă ar fi existat vreun efect de sus în jos al scăderii impozitelor, după cum pretindeau susținătorii acesteia, era de așteptat să se fi accelerat creșterea salariilor în anii Reagan-Bush. Dar s-a întâmplat opusul. Frația reprezentând salariile (fracția de venituri folosite pentru plata salariilor) a scăzut continuu din anii 1980. În producție, aproape 50% din vânzări au fost folosite pentru plata salariilor în 1982; a scăzut la circa 10% în 2012.

Probabil că nu este întâmplător faptul că această mare schimbare a avut loc în epoca lui Reagan și a lui Thatcher, însă nu există motive să credem că Reagan și Thatcher au reprezentat motivul schimbării. Alegerea lor a reprezentat și un simptom al politicii vremii respective, dominate de îngrijorarea legată de sfârșitul creșterii economice. Nu este exclus ca, dacă ei ar fi pierdut, oricine ar fi câștigat să fi urmat cam același drum.

Important este nu este evident a priori că strategiile Reagan-Thatcher au

reprezentat motivul principal pentru care a crescut inegalitatea. Diagnosticul a ceea ce s-a întâmplat, de fapt, în această perioadă, cu implicațiile sale asupra politicii, a fost și continuă să fie o zonă activă de dezbatere în cadrul științelor economice, unii, precum Thomas Piketty, acuzând fără ocolișuri schimbările de politică, în timp ce majoritatea economiștilor subliniază faptul că transformarea structurală a economiei și anumite schimbări tehnologice au jucat, de asemenea, un rol important.

Motivul pentru care aceasta nu este o întrebare ușoară este faptul că a fost și o perioadă de schimbări importante în economia mondială. Începând din 1979, China a lansat reformele de piață. În 1984, India a început să facă mici pași către liberalizare. Aceste țări aveau să devină până la urmă două dintre cele mai mari piețe din lume. În parte ca urmare a acestui lucru, comerțul mondial a crescut prin raportare la PIB-ul mondial cu circa 50% în această perioadă, având consecințele pe care le-am discutat în Capitolul 3.

Avântul computerizării a fost cealaltă trăsătură caracteristică a epocii. Microsoft s-a înființat în 1975; în 1976 a fost lansat Apple I, urmat în 1977 de Apple II, care s-a vândut la scară mult mai mare; IBM a lansat primul computer personal în 1981. De asemenea, în 1979 NTT a lansat în Japonia primul sistem de telefonie mobilă, vândut pe scară largă. Mai ales în privința puterii de vânzare a telefoanelor mobile, Apple a devenit prima companie de miliarde de dolari în august 2018.

În ce măsură schimbările tehnologice și globalizarea explică modelul de creștere a inegalității din SUA și Marea Britanie? În ce măsură joacă un rol politica, mai ales politica fiscală?

Odată cu computerizarea au apărut și alte schimbări tehnologice. Poate că nu a fost o revoluție în sensul în care motorul cu aburi a adus o revoluție, după cum susținea Robert Gordon, dar, la fel ca motorul cu aburi și copilul său făcut din dragoste, motorul cu combustie internă, a desființat multe locuri de muncă. Probabil că nimeni nu își mai câștigă existența ca dactilograf astăzi, cu excepția celor trei bărbați singuratici de o anumită vârstă care stau sub un copac aproape de locul unde a crescut Abhijit în Calcutta, care în schimbul unei mici sume îți dactilografiază numele și adresa pe documentele emise de autorități. Au rămas puțini stenografi. Chiar și la Casa Albă, zilele lor par să fie numărate. Iar acest progres tehnologic a fost deviat în mare măsură în detrimentul celor cu puțină pregătire.

Această schimbare tehnologică care defavorizează anumite aptitudini justifică clar creșterea revenirii la învățământul universitar. Însă nu poate să justifice ce s-a întâmplat în vârful distribuției veniturilor, decât dacă ne închipuim că aptitudinile s-au schimbat brusc doar pentru cei foarte bogați. Considerăm de obicei că aptitudinile se dezvoltă relativ continuu odată cu studiile și cu nivelul salariilor. Deci, dacă explozia inegalității veniturilor celor mai mari s-a datorat numai progresului tehnologic, lărgirea distribuției salariilor ar fi trebuit să fie nu numai pentru cei ultrabogați, ci și pentru cei doar bogați. Însă, de fapt, cei care făceau, să spunem, între 100 000 și 200 000 de dolari pe an și-au văzut veniturile crescând doar puțin mai rapid decât media, în timp ce cei care fac peste 500 000 de dolari și-au văzut veniturile explodând.

Asta sugerează că este puțin probabil ca posibilele schimbări tehnologice să justifice creșterea stratosferică a celor mai mari venituri. Nici nu pot, de altfel, să justifice diferența dintre Statele Unite și Europa continentală; schimbările tehnologice au fost cam aceleași în toate țările bogate.

CÂȘTIGĂTORUL IA TOT?

Însă tehnologia a schimbat și structura economiei. Multe dintre invențiile cele mai reușite care au apărut în cursul revoluției înaltei tehnologii au fost produse de tipul „câștigătorul ia tot”; nu are rost să intri pe Myspace când toată lumea este pe Facebook; iar Twitterul nu are sens decât dacă cineva îți redistribuie tweeturile. Inovațiile tehnologice au transformat și industriile existente și au creat mari beneficii ca urmare a folosirii acestora în industrii în care înainte erau aproape absente, precum industria turismului și cea a transportului. De exemplu, dacă șoferii știu că toți pasagerii folosesc o anumită platformă de utilizare în comun a mașinilor, vor prefera să folosească în continuare platforma respectivă. La fel, dacă pasagerii știu că toți șoferii utilizează o anumită platformă, acolo se vor duce. Aceste efecte de rețea explică în parte dominația uriașelor companii tehnologice, precum Google, Facebook, Apple, Amazon, Uber și Airbnb, dar și a coloșilor „vechii economii”, precum Walmart și Federal Express. În plus, globalizarea cererii a crescut valoarea mărcilor, pentru că acum clienții chinezi și indieni bogați pot să aspire la aceleași bunuri. Iar posibilitatea de a naviga, de a compara și de a se lăuda pe Facebook i-a făcut pe consumatori mai conștienți de

diferențele de preț și de calitate, dar și mai sensibili la capricii.

Rezultatul îl constituie o economie de tipul „câștigătorul ia totul“ (dacă nu totul, oricum cea mai mare parte), o economie în cadrul căreia câteva firme acaparează o mare parte din piață. După cum am văzut în capitolul despre creșterea economică, în multe sectoare vânzările au devenit mai concentrate și asistăm la creșterea dominației „firmelor-vedetă“. Iar în sectoarele care au devenit mai concentrate, proporția din veniturile folosite pentru plata salariilor a scăzut tot mai mult. Asta pentru că firmele respective, care sunt monopoluri sau aproape monopoluri, fac mai mult profit, care se distribuie, de obicei, către acționari. Creșterea concentrării ne ajută astfel să explicăm în parte de ce salariile nu țin pasul cu PIB-ul.

Dezvoltarea firmelor-vedetă explică și faptul că inegalitatea salarială generală este în creștere: unele firme sunt acum mult mai profitabile decât altele și plătesc salarii mai mari. Este, de asemenea, adevărat faptul că profitabilitatea variază mai mult decât pe vremuri, existând o distincție mai clară între câștigători și perdanți, chiar și în afara grupului de firme-vedetă. De fapt, în Statele Unite creșterea inegalității dintre salariile medii de la diverse companii poate justifica două treimi din creșterea totală a inegalității (creșterea inegalității dintre muncitorii din aceeași firmă justifică restul). O mare parte a creșterii inegalității dintre firme pare să se datoreze schimbărilor legate de cine lucrează unde; angajații firmelor care dau salarii mici se mută la firmele care îi plătesc mai mult. Dacă presupunem că un câștig mai mare reflectă o eficiență mai mare (ceea ce probabil că este valabil, în general), atunci angajații mai eficienți lucrează tot mai mult cu alți angajați foarte eficienți.

Acest lucru este în concordanță cu teoria potrivit căreia firmele-vedetă atrag și capital și angajați buni. Dacă oamenii mai eficienți beneficiază mai mult ca urmare a colaborării lor cu alți oameni eficienți, atunci piața ar trebui să îi facă pe toți aceștia să se reunească formând firme foarte eficiente care, în consecință, ar avea salarii mai mari decât celelalte firme. În plus, din momentul în care o firmă a investit într-o pleiadă de talente, directorul executiv al unei astfel de firme este în măsură să facă lucruri deosebite; dacă îi ghidează într-o direcție greșită, ar irosi mult mai multă capacitate de producție. De aceea astfel de firme ar trebui să se străduiască să angajeze cel mai bun director executiv cu putință, chiar dacă aceasta implică plata unui salariu pe care mulți ar putea să îl considere obscen. Creșterea salariilor celor mai mari, în această opinie, reprezintă doar reversul dezvoltării firmelor-vedetă, care apreciază angajarea celor mai buni

directori și care sunt dispuse să îi plătească pe aceștia foarte bine.

Faptul că economia este lentă contribuie și la creșterea inegalității dintre firme. Cum producția din anumite sectoare este concentrată în firmele-vedetă, celelalte firme din sectoarele respective din toată țara se închid (gândiți-vă la magazinul din oraș în comparație cu Amazon), pe lângă cele care se închid ca urmare a noii tehnologii sau a comerțului. Cum lucrătorii nu pleacă din localitate, creșterea salariilor din zona afectată stagnează sau scade, la fel și chiriile. Acest lucru este în avantajul firmelor care supraviețuiesc în zonele respective, mai ales dacă au clienți din altă parte. Creșterea corespunzătoare a profitului poate să ducă la investiții mai mari în companiile respective, dar probabil că nu suficient de mari cât să oprească declinul general al zonei. Cu alte cuvinte, o parte din diferența dintre firmele bune și cele rele s-ar putea să fie pură întâmplare. Dacă ești o firmă din cadrul unei economii locale aflate în declin, suficient de norocoasă încât să poți să vinzi către economia națională sau mondială, poți să te descurci foarte bine, cel puțin o vreme, până când începe să te afecteze plecarea în număr mare din zonă a talentelor, pe măsură ce cei tineri și ambițioși se mută în alte părți.

Cu alte cuvinte, globalizarea și dezvoltarea industriei informatice, în combinație cu economia lentă și, fără îndoială, cu alte schimbări importante, dar poate mai la nivel local, au creat o lume de firme bune și proaste, care au contribuit, la rândul lor, la creșterea inegalității. În această viziune, poate că ceea ce s-a întâmplat a fost regretabil, dar probabil că era inevitabil.

CEVA NU ESTE PUTRED ÎN DANEMARCA

Însă nici explicația de tipul „câștigătorul ia tot” pentru creșterea inegalității nu poate să fie singurul motiv.

Motivul constă în faptul că, la fel ca progresul tehnologic care dezavantajează anumite aptitudini, explicația aceasta ar trebui să i se aplice Danemarcei în aceeași măsură ca Statelor Unite. Danemarca este o țară capitalistă în care cota-parte reprezentată de veniturile celor mai bogați 1% a fost de peste 20% în anii 1920, la fel ca în Statele Unite. Însă, când aceasta a scăzut, a rămas la un nivel

scăzut, iar acum se învârt în jurul valorii de 5%. Danemarca este o țară mică, dar are o serie de companii mari și foarte cunoscute, printre care colosul transportator Maersk, Bang & Olufsen, fabricantul frumoaselor produse electronice, și fabrica de bere Tuborg. Însă veniturile sale cele mai mari nu au ajuns niciodată exagerat de mari. Același lucru este valabil și în multe alte țări foarte diferite din Europa Occidentală, dar și în Japonia. Care este diferența dintre țările acestea și Statele Unite?

O parte din răspuns o constituie finanțele. SUA și Marea Britanie domină „elita” finanțelor – băncile de investiții, obligațiunile speculative, fondurile de hedging, titlurile garantate cu ipoteci, capitalul privat, analiștii cantitativi etc. – și exact în acest domeniu au apărut în ultimii ani câștigurile astronomice. Doi profesori de finanțe de la Facultatea de Afaceri de la Harvard (tocmai acolo) estimează că investitorii care folosesc intermediari financiari de piață îi plătesc pe an 1,3% din investițiile lor totale managerului lor de fond, ceea ce înseamnă că într-un interval de 30 de ani în care investitorul face economii pentru pensie îi dă managerului o treime dintre activele investite inițial. O sumă barosană, care însă nici nu se compară cu sumele câștigate de cei care gestionează fondurile de hedging, fondurile de investiții în societățile necotate și fondurile de capital de risc care ilustrează perfect finanțele de lux, unde, cel puțin până nu demult, trebuia să îi plătești pe manageri cu 3–5% din suma investită în fiecare an. Ținând cont de faptul că suma investită crește constant, nu este de mirare că unii dintre acești manageri devin foarte, foarte bogați.

Angajații din sectorul financiar sunt plătiți acum cu 50–60% mai mult decât alți angajați cu aptitudini similare. Acest lucru nu se întâmpla în anii 1950, 1960 sau 1970. Această creștere a câștigurilor reprezintă o mare parte din întreaga schimbare produsă în rândul veniturilor celor mai mari. În Marea Britanie, care este cea mai mare economie dominată de sectorul financiar, între 1998 și 2007, angajații din sectorul financiar, care reprezentau numai circa o cincime din primii 1%, au înghițit 60% din creșterea câștigurilor din acest grup. În Statele Unite, între 1979 și 2005, cota-parte a veniturilor celor mai mari care le-au revenit finanțistilor aproape că s-a dublat. În Franța, unde finanțele încă înseamnă mai ales bănci și asigurări, schimbarea inegalității a fost mult mai mică în termeni absoluți. Între 1996 și 2007, cota-parte a venitului național care le-a revenit celei mai bogate zecimi din 1% din populație a crescut de la 1,2% la 2% (apoi a scăzut în timpul crizei financiare, dar și-a revenit parțial până în 2014), însă se estimează că circa jumătate din creșterea respectivă se datorează creșterii câștigurilor din domeniul financiar.

Discursul preferat de toți nu se potrivește prea bine domeniului financiar. Acesta nu este un sport de echipă. Este o industrie marcată, chipurile, de genii deosebite, de persoane care sunt în stare să sesizeze anumite absurdități care infectează în prezent piețele sau să recunoască următorul Google sau Facebook înaintea celorlalți. Însă este greu de înțeles cum acest lucru justifică faptul că un director obișnuit din sectorul financiar primește și el niște salarii extraordinare ani de-a rândul. De fapt, în majoritatea anilor, fondurile gestionate în mod activ nu o duc mai bine decât „fondurile pasive“, care pur și simplu repetă indexul bursei de valori. De fapt, fondurile mutuale obișnuite din SUA nu ajung la nivelul bursei de valori din SUA – acestea par să fi împrumutat limbajul talentului personal, dar nu și talentul în sine. O mare parte din primele plătite angajaților din sectorul financiar sunt aproape sigur pure profituri; adică o răsplată nu pentru talent sau muncă grea, ci pur și simplu pentru că au avut norocul să pună mâna pe o anumită afacere.

Aceste profituri, cam la fel ca profiturile obținute din slujbele la stat din țările sărace despre care am discutat în Capitolul 5, distorsionează întreaga funcționare a pieței muncii. După cum a arătat criza mondială din 2008, provocată în mare parte de o combinație de iresponsabilitate și incompetență din partea maștrilor finanțști, un studiu a demonstrat că 28% dintre absolvenții de la Harvard din ultimele generații au optat pentru slujbe din domeniul financiar. Această proporție fusese de 6% în 1969 și 1973. Motivul pentru care asta ar trebui să ne îngrijoreze este faptul că, dacă pentru un anumit post se acordă o primă care nu are nici o legătură cu utilitatea lui, după cum managerii de fonduri câștigă o remunerație grasă fără să facă nimic sau după cum mulți ingineri și oameni de știință de la MIT sunt plătiți să facă software-uri care permit tranzacționarea la bursă la frecvențe de milisecunde, atunci firmele care ar putea să facă ceva mai folositor pentru societate pierd niște oameni înzestrați. Tranzacționarea mai rapidă s-ar putea să fie profitabilă, pentru că îi permite celui care tranzacționează să reacționeze mai rapid la noile informații, dar, având în vedere că intervalul de reacție este deja la nivelul secundelor sau chiar mai mic, nu pare plauzibil că ar îmbunătăți alocarea resurselor din economie într-un mod semnificativ. Iar angajarea celor mai deștepți dintre cei deștepți s-ar putea să fie un instrument eficient prin care o firmă financiară se promovează, dar, dacă firma respectivă nu face nimic util, talentele respective sunt pierdute pentru societate. Poate că, într-o lume mai sănătoasă la minte, acești oameni talentați ar fi compus următoarea mare simfonie sau ar fi tratat cancerul pancreatic.

Mai există o problemă. Salariile și primele directorilor generali ai marilor

corporații sunt stabilite de comitetele de salarizare ale consiliilor de administrație, iar aceste comitete folosesc ca reper salariile directorilor executivi de la firmele asemănătoare. Asta duce la o molipsire; dacă o companie (să zicem, din domeniul financiar) începe să-și plătească mai mult directorul executiv, celelalte firme, nu neapărat din domeniul financiar, simt că trebuie să facă același lucru, ca să îi aibă mereu pe cei mai buni. Directorii lor executivi se simt subapreciați în comparație cu directorii executivi cu care joacă golf. Consultanții care îi ajută pe directorii generali să întocmească liste cu ce se întâmplă în firmele „asemănătoare“ se pricep foarte bine să aleagă un eșantion de salarii extrem de mari; salariile mari din domeniul financiar tind să infecteze și restul economiei. Obiceiul folosirii de comparații salariale pentru a negocia creșterea salariilor s-a răspândit dincolo de marile firme și chiar în afara sectorului comercial.

Acest lucru nu este ajutat de faptul că directorii executivi, peste tot, și nu doar în finanțe, se străduiesc din răspuțeri să umple consiliile de administrație cu oameni pe care cred că îi pot controla (sau cu oameni pe care nu îi interesează decât să își primească remunerația de administrator). Drept urmare, directorii executivi sunt adesea remunerați pentru simplul noroc; când valoarea firmei la bursa de valori crește, chiar dacă asta se datorează purei întâmplări (de exemplu, a crescut în toată lumea prețul la țigări, rata de schimb s-a deplasat în favoarea firmei), le crește salariul. Singura excepție, care într-un fel întărește regula, este că directorii executivi ai companiilor la care există un singur mare asociat care este și membru al consiliului de administrație (și este vigilent, pentru că sunt în joc proprii bani) sunt plătiți cu mult mai puțin pentru noroc și mai mult pentru o gestionare cu adevărat eficientă.

Opțiunile pe acțiuni au contribuit probabil la creșterea uluitoare a salariilor directorilor executivi, articulând ideea că remunerația directorului general este legată direct de valoarea acționarilor și nimic altceva. În plus, asocierea remunerației directorilor cu bursa de valori a însemnat că remunerația acestora nu a mai fost legată de o grilă salarială din interiorul întreprinderii. Când toată lumea se regăsea pe aceeași grilă, directorii executivi erau nevoiți să mărească salariile mai mici ca să și le mărească și pe ale lor. Prin opțiunile pe acțiuni, nu au mai avut motive să crească salariile mai mici, ci, de fapt, au avut toate motivele să reducă cheltuielile. Paternalismul, odată o trăsătură a marilor corporații, care impunea loialitate, dar avea grijă de oamenii săi, se reduce acum la lucrătorii de elită din companiile de software și se exprimă sub formă de mese gratuite și curățarea chimică a hainelor în schimbul unui program lung de lucru.

Un răspuns la enigma Danemarcei s-ar putea să fie faptul că sectorul financiar este mult mai important în Marea Britanie și SUA decât în Europa continentală și poate că este o opțiune mai atrăgătoare pentru absolvenții de elită din țările respective. Legat de asta, este mai probabil ca opțiunile pe acțiuni (și remunerațiile legate de bursa de valori, în general) să devină frecvente în lumea anglo-saxonă, unde majoritatea oamenilor sunt familiarizați cu bursa de valori și unde se tranzacționează majoritatea companiilor de dimensiuni rezonabile.

COTELE SUPERIOARE DE IMPOZITARE ȘI SCHIMBĂRILE CULTURALE

Probabil că și scăderea impozitelor a jucat un anumit rol, după cum susținea Thomas Piketty. Când cotele de impozitare aplicate asupra veniturilor celor mai mari sunt de 70% și mai mult, firmele sunt mult mai înclinate să hotărască faptul că a plăti salarii stratosferice reprezintă o risipă de bani și să reducă salariile cele mai mari. Față de aceste cote de impozitare, consiliul de administrație se confruntă cu o dilemă dură: fie la o cotă marginală de impozitare de 70%, un dolar în plus la salariu înseamnă că doar 30 de cenți ajung în buzunarul directorului, fie firma să rămână cu întregul dolar. Asta face salariul directorului executiv mai puțin valoros și devine mai ieftin pentru consiliul de administrație să îl plătească pe director în altă „monedă“, cum ar fi să îi dea voie să își realizeze proiectele la care visează. S-ar putea ca asta să nu fie întotdeauna ceea ce vor acționarii (ei vor profituri mai mari, nu mărire în sine) – economiștii din anii 1960 și 1970 se temeau că directorii aveau să construiască împărății –, dar s-ar putea să fie mai bine pentru angajați și pentru lume. De exemplu, directorul executiv ar putea să își stabilească drept prioritate dezvoltarea firmei, să îl îndrăgească angajații sau să creeze vreun produs nou pentru că este bun pentru semenii lui, chiar dacă nu este cel mai bun lucru pentru valoarea acțiunilor. S-ar putea ca acționarii să tolereze asta ca să fie fericit directorul executiv. S-ar putea să fie, în parte, și motivul pentru care salariile angajaților creșteau când cotele maxime de impozitare erau ridicate.

Deci scopul cotelor maxime de impozitare foarte ridicate din anii 1950 și 1960, care s-au aplicat numai veniturilor extrem de mari, nu a fost atât să îi „jecmănească pe bogați“ cât a fost să îi elimine. Aproape nimeni nu a plătit până

la urmă cotele maxime, pentru că au dispărut treptat veniturile foarte mari. Când cotele maxime de impozitare au scăzut la 30%, salariile foarte mari au redevenit atractive.

Cu alte cuvinte, cotele maxime de impozitare mari pot, de fapt, să ducă la o reducere nu numai a inegalității după impozitare, ci și a inegalității dinainte de impozitare. Acest lucru este important, pentru că, după cum am discutat deja, o mare parte din motivul diferențelor de inegalitate dintre Europa și Statele Unite din ultimele decenii provine din inegalitatea de dinaintea impozitării. Iar unele dovezi sugerează că este posibil ca scăderea cotelor maxime de impozitare să aibă legătură cu asta: la nivel de țară, există o puternică corelație între mărimea reducerilor cotelor maxime de impozitare din 1970 până astăzi și creșterea inegalității. Germania, Suedia, Spania, Danemarca și Elveția, unde cotele marginale maxime de impozitare au rămas ridicate, nu au asistat la scăderi bruște ale proporției veniturilor celor mai mari. Dimpotrivă, Statele Unite, Irlanda, Canada, Marea Britanie, Norvegia și Portugalia au redus considerabil cotele maxime de impozitare și au asistat la mari creșteri ale proporției veniturilor celor mai mari.

Oricum, pe lângă cotele de impozitare, în Statele Unite este posibil, de asemenea, să fi existat o schimbare culturală care a creat un mediu social în care salariile mari erau acceptabile. La urma urmei, cum reușesc finanțistii să își convingă acționarii și lumea că ar putea să fie plătiți atât de mult în schimbul serviciilor lor, dacă avem dreptate în privința faptului că aceștia câștigă mai degrabă un profit?

După părerea noastră, povestea stimulentei care a susținut revoluția Reagan-Thatcher a convins o parte substanțială dintre nebogați (și pe mulți bogați care aveau vreo îndoială în această privință) că acele salarii uluitoare erau îndreptățite. Scăderea impozitelor a fost un simptom al acestui fapt, însă schimbarea ideologică a fost chiar și mai profundă. Bogații puteau să continue să își plătească tot mai mulți bani decât ar fi putut să cheltuiască vreodată, fără să se enerveze nimeni, atât timp cât își „câștigaseră” banii respectivi. Mulți economiști, cu dragostea lor necondiționată față de stimulente, au jucat un rol important în răspândirea și legitimizarea acestei povești. După cum am văzut, mulți economiști sunt în continuare de acord cu salariile mari ale directorilor executivi, chiar dacă nu se opun impozitării mai mari pe toată linia. Povestea s-a răspândit: și astăzi, chiar dacă mulți din SUA și din Marea Britanie își urăsc în mod clar situația financiară, tind să dea vina pe imigrație și pe liberalizarea

comerțului, și nu pe înghițirea tot mai mare de resurse de către cei foarte bogați.

A fost corectă prezumția de bază potrivit căreia salariile nete ridicate sunt esențiale pentru a-i stimula pe oamenii cei mai eficienți să se străduiască cât mai mult să creeze prosperitate pentru noi ceilalți? Ce cunoaștem despre efectele pe care le au impozitele asupra eforturilor depuse de cei bogați?

O POVESTE CU DOUĂ TIPURI DE FOTBAL

Europa este o societate mai egalitară decât Statele Unite, cu o inegalitate mult mai scăzută în privința veniturilor dinainte de impozitare, o sarcină fiscală mai mare și un sistem de impozitare progresiv. Există o excepție interesantă: salariile celor mai buni sportivi. Major League Baseball din Statele Unite aplică un impozit de lux, potrivit căruia echipele sunt amendate dacă salariile lor totale depășesc o anumită sumă. O echipă care depășește pragul impozitului de lux prima dată într-un interval de cinci ani plătește o penalitate de 22,5% din suma cu care a depășit pragul, iar amenda maximă pentru cei care încalcă în mod repetat limita este de 50% din suma excedentară. Majoritatea celorlalte ligi mari de sport din Statele Unite (NFL, NBA, Major League Soccer etc.) au plafoane salariale. Suma maximă care i se putea plăti în total unei echipe din NBA în 2018 era de 177 de milioane de dolari. Nu-i un fleac, dar în 2018 fotbalistul argentinian Lionel Messi a fost plătit în total pe un an cu 84 de milioane de dolari de către clubul său, Barcelona, mult mai mult decât ar fi fost posibil în SUA.

Plafoanele salariale din sporturile profesioniste nu prea sunt creația vreunui idealism nordic. În mod clar, rațiunea principală a plafoanelor salariale este controlarea cheltuielilor. Este ceea ce face un cartel de proprietari de echipe ca să limiteze cât anume din profit se duce la jucători și, prin urmare, ca să mărească suma care le revine lor înșiși. Dar are calitatea, și acesta este motivul declarat al plafoanelor, că asigură un anumit grad de echitate între echipe, făcând mai interesant de urmărit campionatul. Banii nelimitați creează prea multă inegalitate, ceea ce are drept consecință faptul că, într-o ligă, numai câteva echipe au șanse reale să câștige. În Europa, unde principala ligă de fotbal nu are plafoane salariale, unele echipe (precum Manchester City, Manchester United,

Liverpool, Arsenal și Chelsea, în Anglia) cheltuiesc mai mult decât altele și se bucură de o dominație necontestată. Atât de mult încât în 2016 șansele ca echipa din Leicester să câștige în Premier League erau de 5 000 la 1, mai scăzute decât probabilitatea de a-l vedea pe Elvis în viață. Casele de pariuri au pierdut în total 25 de milioane de lire sterline când echipa, spre surpriza tuturor, a câștigat de fapt.

În Statele Unite, multă lume se opune plafonului salarial. Într-un articol din Forbes, acesta era descris drept „ne-american“, justificându-se că „potrivit sistemului capitalist, cheltuirea banilor pe salariați (și asta sunt sportivii profesioniști) ar trebui să se facă în funcție de prestație și să nu fie împiedicată de sistem“. Jucătorii, în mod firesc, urăsc plafonul, îl consideră profund nedrept și au organizat multe greve ca să protesteze împotriva lui. În mod interesant, singurul argument pe care nu îl prezintă nimeni este că jucătorii ar juca mai bine dacă ar fi plătiți puțin (sau mult) mai mult. Toată lumea este de acord cu faptul că dorința de a fi cel mai bun este suficientă.

A CÂȘTIGA NU ESTE TOTUL

Ceea ce este valabil în cazul sportivilor pare să fie valabil și pentru cei bogați, în general.

Problema impozitării bogaților a ocupat un loc important în discursul politic din Statele Unite la sfârșitul lui 2018. După propunerea Alexandrei Ocasio-Cortez privind o cotă marginală maximă a impozitului pe venit de peste 70% și după apelul lui Elizabeth Warren de a se introduce o impozitare progresivă pe avere, politica fiscală a devenit una dintre problemele principale în joc pentru alegerile prezidențiale din 2020.

Ținând cont de importanța de lungă durată a impozitului pe venit ca problemă politică, nu este de mirare că există multe studii care analizează dacă lumea încetează să mai lucreze când îi crește impozitul pe venit. Analiza acestor lucrări realizată de către Emmanuel Saez și de colegii lui concluzionează că adevăratul efort depus la muncă nu reacționează la cotele maxime de impozitare, deși la acestea reacționează efortul de a eluda sau de a evita impozitele. De exemplu,

reducerea impozitelor de către Reagan în 1986 a condus la o mare creștere unică a veniturilor personale impozabile, care au scăzut repede. Aceasta sugerează că creșterea veniturilor impozabile a însemnat, în principal, faptul că lumea și-a adus în rețeaua de impozitare (acum mai prietenoasă) veniturile pe care le ascunsese anterior, și nu o creștere a câștigurilor și deci a efortului depus. În țările în care nu există porțițe legislative pentru că impozitele se aplică tuturor veniturilor (fără un tratament preferențial față de venitul din investiții, venitul din muncă sau „remunerațiile obținute ca agent imobiliar”), venitul impozabil (și, în consecință, efortul real care stă la baza acestuia) este insensibil la impozitare.

Ar trebui să fie firesc acest lucru. Pentru sportivii cei mai buni, precum a spus în celebra sa afirmație Vince Lombardi: „A câștiga nu este totul, este singurul lucru“. Aceștia nu se vor strădui mai puțin pentru că tocmai s-a mărit cota de impozitare. Și același lucru este probabil valabil și pentru cei mai buni directori executivi sau pentru cei care își doresc să devină.

Cum rămâne cu ideea că firmele cele mai bune vor să aibă cei mai buni directori executivi și sunt dispuse să îi plătească foarte bine? Ar reuși să facă asta dacă impozitele ar fi mai mari? Răspunsul este da. Argumentul că cel mai bun director executiv se va duce acolo unde face cei mai mulți bani nu funcționează diferit dacă guvernul ia 70% din bani. Slujba cel mai bine plătită rămâne slujba cel mai bine plătită, atât timp cât cota de impozitare este aceeași pentru toate firmele.

Cu toate acestea, cotele marginale maxime de impozitare ridicate pot, de asemenea, să scadă ispita celor mai profitabile profesii, precum finanțele, dar care nu sunt neapărat și cele mai utile pentru societate. În lipsa atracției unui salariu net uriaș, cei care își doresc să devină cei mai buni directori s-ar putea să prefere să se ducă acolo unde vor fi cei mai eficienți, nu acolo unde vor face cei mai mulți bani. O parte bună a crizei din 2008 este că a redus atractivitatea sectorului financiar în ochii celor mai strălucite minți; un studiu privind alegerile profesionale ale absolvenților de la MIT a constatat că aceia care au absolvit în 2009 erau cu 45% mai puțin înclinați să aleagă sectorul financiar decât cei care absolviseră între 2006 și 2008. Aceasta ar putea să ducă la o mai bună alocare a talentului și, în măsura în care nivelul salarial din finanțe infectează celelalte sectoare, s-ar putea să ducă apoi și la reducerea inegalității veniturilor.

Astfel, una peste alta, ni se pare că tocmai cotele marginale ridicate ale

impozitului pe venit, aplicate numai veniturilor foarte mari, sunt o modalitate foarte rezonabilă de limitare a exploziei inegalității veniturilor foarte mari. Acestea nu ar fi jecmănitore, pentru că în final vor fi plătite de foarte puține persoane; directorii de prim rang pur și simplu nu vor mai primi acest gen de salarii. Și, din câte vedem, ele nu vor descuraja pe nimeni să muncească la fel de mult ca până acum. În măsura în care acestea influențează alegerea profesiilor, probabil că va avea efecte pozitive. Asta nu înseamnă negarea importanței modificărilor economice structurale, care au îngreunat tot mai mult posibilitatea celor cu studii mai puține de a reuși, generând o creștere a inegalității chiar și în rândul celorlalți din restul de 99%. Rezolvarea acestei probleme va necesita abordări suplimentare. Dar am putea foarte bine să începem cu eliminarea celor ultra-superbogați (ceea ce înseamnă, de fapt, în caz că vă pare rău pentru ei, transformarea lor în simpli superbogați).

PANAMA PAPERS

Însă celălalt mod în care bogații sigur vor încerca să reacționeze la o creștere a impozitelor este găsirea de modalități ca să nu plătească impozite.

Un lucru pe care îl determină lipsa plafoanelor în fotbalul european și salariile astronomice care rezultă este faptul că îi încurajează pe jucători să nu-și plătească impozitele. În 2016, Lionel Messi (care a făcut mai mult de 100 de milioane de euro în 2017) a fost găsit vinovat de săvârșirea a trei infracțiuni de fraudare a autorităților fiscale cu 4,1 milioane de euro și a fost condamnat la închisoare cu suspendare. În iulie 2018, guvernul spaniol și Cristiano Ronaldo au semnat o înțelegere prin care acesta din urmă s-a angajat să plătească o amendă de 19 milioane de euro și i s-a dat o pedeapsă de închisoare cu suspendare. A fost acuzat de săvârșirea a patru infracțiuni de evaziune fiscală în valoare de 14,7 milioane de euro, ca urmare a folosirii unor societăți de tip „cutie poștală” din afara Spaniei ca să își ascundă veniturile obținute din drepturile sale de imagine din 2011 până în 2014. Mai mult decât atât, mulți dintre cei care, de fapt, nu înșală caută în jur impozite mai mici. Comparând țările din Europa care au mărit sau au scăzut impozitele în diferite perioade, un studiu a constatat că, atunci când cota de impozitare dintr-o țară crește cu 10%, numărul jucătorilor străini scade cu 10%. În 2018, Ronaldo a plecat din Spania în Italia, ca să își scadă

factura fiscală.

Deconspirarea așa-numitelor Panama Papers, prin care au fost divulgate activitățile firmei panameze de avocatură Mossack Fonseca, desfășurate în numele plutocrației mondiale și legate de înființarea a sute de mii de companii de tip „cutie poștală” ca să nu plătească impozite, ne-a demonstrat cât de generalizată a devenit evaziunea fiscală. Pe lista respectivă se aflau foști prim-miniștri ai Islandei, Pakistanului și Marii Britanii. Chiar și în Scandinavia, renumită pentru onestitatea sa, numai 3% din impozitele personale se eludează în medie, dar cei foarte bogați încalcă mult mai mult legea. Un studiu estima că cei aflați în vârful de 0,01% al piramidei averilor din Norvegia, Suedia și Danemarca se sustrag de la plata a 25–30% din impozitele personale pe care le datorează.

Dacă cresc impozitele foarte mult, același lucru se va întâmpla și cu evaziunea fiscală. Întrebarea este: cu cât? Pe termen scurt, răspunsul sigur va fi considerabil. Am menționat deja asta în contextul reducerilor fiscale de pe vremea lui Reagan. Când cresc impozitele, ne așteptăm să se întâmple pe dos: o scădere bruscă a veniturilor impozabile pentru că cei care își pot ascunde veniturile o vor face neîntârziat, dar ulterior efectele vor fi mai reduse.

În parte din acest motiv un mic număr de politicieni din Statele Unite și unii economiști fac presiuni pentru introducerea unui impozit progresiv pe avere aplicabil asupra bunurilor din întreaga lume (în 2019, Elizabeth Warren a propus un impozit pe avere de 2% pentru americanii cu bunuri de peste 50 de milioane de dolari și un impozit pe avere de 3% pentru americanii care au peste 1 miliard de dolari). Ideea nu este nouă. La urma urmei, majoritatea americanilor care dețin o casă în proprietate plătesc deja impozit la valoarea casei: impozitul pe proprietate pe care îl plătesc la autoritățile municipale. Însă acest impozit este regresiv. Să zicem că ai o casă care valorează 300 000 de dolari și că plătești un impozit pe proprietate de 1% (3 000 de dolari). Atunci ai să plătești practic 10% din averea ta netă, dacă ai o ipotecă de 270 000 de dolari (pentru că averea ta netă este atunci de 30 000 de dolari), dar 0,1% din averea ta netă, dacă ai bunuri în valoare de 2,7 milioane de dolari și nici o ipotecă (pentru că atunci averea ta netă este de 3 milioane de dolari).

Impozitul pe avere ar fi progresiv și s-ar aplica tuturor tipurilor de avere, nu numai celei imobiliare. Avantajul unui impozit care se aplică tuturor averilor mari, din punctul de vedere al combaterii inegalității, este faptul că oamenii

foarte bogați nu consumă o mare parte din veniturile pe care le obțin din propria avere. În schimb, iau o mică parte din venitul rezultat din avere sub formă de dividende și plasează restul din nou în fondul familiei sau în orice altă entitate care le permite acumularea averii. Potrivit codurilor fiscale actuale din majoritatea țărilor, ei nu plătesc nici un impozit pe suma care se depune din nou în fond. Acesta este unul dintre motivele pentru care Warren Buffet, după cum îi place să ne reamintească, plătește impozite pe venit foarte reduse. Este greu să ai un impozit pe venit redistributiv dacă majoritatea celor mai mari venituri sunt practic (și legal) protejate de impozitare în acest fel. Mai mult, avantajul impozitării devine combinat. Noua avere generează un nou impozit pe investiții, din care mare parte iar nu se impozitează din aceleași motive, ceea ce îi face pe bogați și mai bogați. Un impozit pe avere aplicabil averilor foarte mari rezolvă această problemă. Cel mai bun mod de a privi acest lucru nu este, după cum încearcă să explice presa economică și politicienii, drept o modalitate prin care cei bogați fac un efort deosebit de „a da înapoi” (deși, dacă asta îi face să se simtă mai bine, nu e nici o problemă). În schimb, este pur și simplu o cale convenabilă și (relativ) simplă din punct de vedere administrativ de a ne asigura că plătesc impozit pe toate veniturile pe care le obțin, indiferent de ce preferă să facă cu ele: cineva cu o avere de 50 de milioane de dolari face cel puțin 2,5 milioane de dolari ca venit din investiții într-un an obișnuit. Un impozit de 2% din avere (1 milion de dolari) ajunge la un impozit de 40% din acest venit, ceea ce nu este strigător la cer.

Spre deosebire de impozitul pe proprietate, care a căpătat o reputație proastă după ce a fost numit „impozitul morții”, ideea impozitului pe avere este foarte populară. În 2018, 61% dintre respondenții la sondajul efectuat de New York Times au fost în favoarea sa, inclusiv 50% dintre republicani. Deci s-ar putea chiar ca ideea să fie fezabilă din punct de vedere politic. Însă, în ultimele decenii, multe țări au eliminat impozitul pe avere, dacă îl aveau, și puține dintre ele l-au înlocuit cu altceva (Columbia este o excepție). În Franța, eliminarea impozitului pe avere a fost una dintre primele acțiuni ale guvernului de centru al lui Macron, după alegerea sa în 2017. După cum am văzut, aceasta a fost o mișcare politică foarte periculoasă; anularea impozitului pe avere și încercarea de a-l înlocui cu o suprataxă pe combustibil a fost cauza inițială a mișcării de protest a vestelor galbene. Într-o încercare de a o înăbuși, Macron a promis o serie de facilități, dar nu a reintrodus impozitul pe avere.

Impozitele pe avere sunt atât de dificile din punct de vedere politic din două motive. Mai întâi, din cauza lobbying-ului eficient. Persoanele cu venituri nete

foarte mari finanțează campaniile electorale ale politicienilor de stânga și de dreapta și puține dintre ele sunt în favoarea impozitului pe avere, chiar dacă sunt, de altfel, destul de liberale. În al doilea rând, este ușor să te sustragi de la plata impozitelor, în mod legal sau nu, mai ales în țări europene mici, unde lumea se poate deplasa și își poate parca averea în străinătate. Asta duce la o tot mai mare uniformizare la un nivel inferior a cotelor de impozitare.

Nu ar trebui să scăpăm din vedere faptul că toate astea se întâmplă totuși în parte pentru că lumea tolerează evaziunea fiscală: majoritatea codurilor fiscale au porțițe berechet, iar penalitățile pentru depunerea banilor în străinătate sunt ineficiente. După cum am văzut, țările cu un cod fiscal simplu și cu puține porțițe pierd mai puțin decât Statele Unite din cauza evaziunii fiscale când se măresc impozitele. Gabriel Zucman a susținut într-un mod convingător că există multe lucruri relativ simple care ar ajuta mult la limitarea evaziunii fiscale și a evitării impozitării. Printre ideile lui se numără crearea unui registru fiscal la nivel mondial prin care s-ar ține evidența averii indiferent de locul în care se află aceasta (ceea ce face posibilă impozitarea averii indiferent unde este ea păstrată), reformarea sistemului de impozitare a firmelor astfel încât profiturile de la nivel mondial ale firmelor multinaționale să fie proporționale cu locul unde acestea vând, precum și reglementarea mai strictă a băncilor și a firmelor de avocatură care ajută lumea să facă evaziune fiscală prin intermediul paradisurilor fiscale.

Nu este suficientă, desigur, enumerarea unei serii de pași. Trebuie să existe voință politică pentru implementarea lor. Cei trei pași pe care îi recomandă Zucman s-ar putea să fie deosebit de complicați, de vreme ce implică cooperare internațională, iar bărbații (da, aproape întotdeauna bărbați) care conduc în prezent nu prea par să fie în stare să se reunească și să rezolve treaba. Fără asta, țările s-ar putea să fie tentate să se angajeze într-o uniformizare la un nivel inferior a impozitelor, cu speranța atragerii de talent și capital. Scheme preferențiale de impunere pentru angajații străini foarte calificați au fost introduse în Belgia, Danemarca, Finlanda, Olanda, Portugalia, Spania, Suedia și Elveția. În Danemarca, de exemplu, străinii cu venituri mari plătesc un impozit de doar 30% vreme de trei ani (față de cota maximă de impunere de 62% valabilă pentru danezi). Acest lucru a fost foarte eficient pentru atragerea de străini cu venituri mari în Danemarca, ceea ce s-ar putea să fie bine pentru Danemarca, dar rău pentru alte țări. Acum acestea au de ales între a-i impozita mai puțin pe cei cu veniturile cele mai mari și a-i forța să plece. Această presiune între bunăstarea țării și bunăstarea mondială sub forma politicii privind impozitul pe veniturile personale a căpătat amploare în dezbaterile privind concurența

fiscală.

Însă ideea este că acestea sunt probleme politice, nu lucruri imposibile economic. Spiritul cărții de față este să sublinieze faptul că nu există reguli de fier în științele economice care să ne împiedice să creăm o lume mai umană, însă există multă lume pe care propriile convingeri oarbe, propriile interese sau simpla lipsă de înțelegere a economiei o fac să susțină că așa stau lucrurile.

CETĂȚENI UNIȚI?

Astfel, din punctul de vedere strict al eficienței economice, dovezile sugerează că nimic nu împiedică guvernul să aibă un program de impozitare progresivă cu cote marginale maxime extrem de mari. Dacă Danemarca are impozite mari pe veniturile cele mai mari, fără să îi plece tot capitalul în vreo țară vecină cu impozite mai mici și fără ca toți bogații săi să se mute în Irlanda (sau în Panama), atunci pe o economie mare și mult mai puțin integrată în economia globală precum cea a Statelor Unite, din punct de vedere strict economic, nu o împiedică nimic să facă același lucru.

Dificultatea măririi cotelor maxime de impozitare este de natură politică. Într-adevăr, se pare că ne aflăm într-un cerc vicios al concentrării puterii politice și economice. Pe măsură ce bogații devin tot mai bogați, au un interes mai mare și resurse mai multe să organizeze societatea în așa fel încât să rămână așa, inclusiv prin finanțarea campaniilor legiuitorilor dispuși să scadă impozitele cele mai mari. Decizia „Cetățeni uniți” a Curții Supreme a SUA, care a declarat neconstituționale limitele legale ale puterii corporațiilor de a finanța campanii electorale, a legalizat oficial puterea nelimitată a banilor de a influența alegerile.

Însă pare puțin probabil ca această stare de lucruri să poată să continue netulburată fără să genereze o masivă reacție ostilă. Cotele mari de impozitare ale celor cu veniturile cele mai mari sunt deja foarte populare. Datele din sondajele de opinie sugerează că 51% dintre votanți susțin o cotă marginală de impozitare de 70% din veniturile de peste 10 milioane de dolari. În sondajul efectuat de noi, mai mult de două treimi dintre respondenți, care nu erau de altfel prea liberali, au considerat că antreprenorii care câștigă peste 430 600 de dolari

anual (ceea ce îi situează în primii 1%) plătesc sume prea mici ca impozit. Într-o anumită măsură, revolta populistă recentă din Statele Unite reprezintă începutul acestei reacții violente ostile. La originea sa se află o senzație profundă de lipsă de putere, un sentiment, corect sau greșit, că întotdeauna decid elitele și că, oricum, orice ar decide nu schimbă cu nimic situația unui oarecare Joe sau Jean. În Statele Unite, Trump, cu toată averea sa și cu toate relațiile sale de soi, a fost ales pentru promisiunea pe care a făcut-o că va submina modul obișnuit în care se făceau treburile, însă republicanii l-au susținut pentru că au fost încrezători în faptul că era la fel de în favoarea bogaților ca și ei. Într-adevăr, chiar a introdus scăderea impozitelor. Însă nu este clar cât va dura acest joc de-a șoarecele și pisica înainte ca totul să sară în aer. S-ar putea ca bogații să înțeleagă în cele din urmă că este în interesul lor să susțină o schimbare radicală în sensul unei distribuirii reale a prosperității sau s-ar putea să se trezească că li se va impune acest lucru în moduri chiar mai puțin favorabile. Motivul este că creșterea inegalității a stat la baza unei creșteri profunde a neliniștii și a nefericirii sociale.

SĂ ȚINEM PASUL CU FAMILIA JONES

Sociologii bănuiesc de mult timp faptul că sentimentul de respect de sine al oamenilor este legat de poziția lor în cadrul grupurilor din care aceștia consideră că fac parte – cartierele în care locuiesc, semenii lor, țara lor. Dacă acest lucru este adevărat, inegalitatea, desigur, ar afecta direct bunăstarea. Ținând cont de cât de plauzibil ni se pare acest lucru, a fost surprinzător de dificil să îl dovedim fără nici o urmă de îndoială. De exemplu, dovezile sugerează că, la un anumit nivel de venit, oamenii tind să fie mai puțin fericiți dacă venitul mediu din localitatea în care trăiesc este mai mare decât al lor. Dar asta s-ar putea să fie din cauză că trăiesc într-un cartier scump în care totul, de la locuințe și până la cafele, costă mai mult. Cu alte cuvinte, faptele s-ar putea justifica și fără legătură cu inegalitatea în sine.

Un studiu efectuat recent în Norvegia arată că o conștientizare mai mare a locului pe care cineva îl ocupă din punctul de vedere al distribuției veniturilor mărește măsura în care fericirea persoanei respective depinde de venitul său. În Norvegia, informațiile fiscale au fost la dispoziția publicului vreme de mulți ani, însă evidențele erau pe hârtie și astfel accesul la ele era dificil. Acest lucru s-a

schimbat în 2001, de când acestea au fost disponibile online și a devenit posibil să te uiți pe furiș la vecini sau la prieteni cu doar câteva apăsări de mouse. Acest lucru era foarte popular încât a ajuns să fie botezat „porno fiscal“ și se pare că toată lumea știa exact unde se situează. Ce am observat imediat după ce datele au fost disponibile online a fost faptul că cei săraci erau mai triști, iar cei bogați – mai fericiți. Conștientizarea locului pe care îl ocupi în clasament pare, într-adevăr, să îți influențeze starea de bine.

Într-un fel, cu toții trăim într-un fel de experiment norvegian. Fiind bombardați cu imagini din viețile altora pe internet sau în presă, este imposibil ca aceia care se simt blocați să nu își dea seama că restul lumii pare să meargă mai departe. Reversul acestui fapt este impulsul de a arăta lumii că și noi suntem în stare să „ținem pasul cu familia Jones“ și, dacă este posibil, să ne descurcăm mai bine ca ea. Acesta este motivul achizițiilor „ostentative“, făcute ca să te dai mare. Într-un experiment recent, o bancă indoneziană le-a oferit unora dintre clienții săi cu venituri mai mari (majoritatea de la oraș și din clasa mijlocie superioară) un nou card de credit de platină. Clienții din grupul de control au primit o ofertă de îmbunătățire a condițiilor cardului de credit pe care îl aveau deja, care cuprindea toate avantajele cardului de platină, mai puțin aspectul de platină. Clienții au înțeles faptul că noile carduri le ofereau exact aceleași avantaje, însă asta nu i-a împiedicat să le placă mai mult cardul de platină; 21% dintre cei cărora li s-a oferit cardul de platină l-au acceptat, față de 14% dintre cei cărora li s-a oferit varianta cu aspect oarecare.

Este interesant faptul că dorința de a epata este mai puțin puternică atunci când oamenii se simt bine în pielea lor. Coordonatorii experimentului au constatat că simpla redactare a unui eseu scurt în care persoana a descris ceva de care este mândră a redus cererea pentru carduri de platină. Acest lucru creează un cerc vicios, în care oamenii care se simt vulnerabili financiar sunt deosebit de dornici să își arate valoarea prin intermediul unor achiziții inutile pe care de-abia dacă și le permit, iar industria este tot mai pregătită să le stea la dispoziție în schimbul unui preț frumușel.

COȘMAR AMERICAN

Americanii mai au o ciudată problemă caracteristică. Fiind hrăniți constant cu „visul american“ încă de la micul dejun, americanii tind să creadă, în ciuda a tot și toate, că, deși societatea lor este inegală, aceasta răsplătește munca și strădania. Într-un studiu recent, cercetătorii au întrebat oameni din Statele Unite și din câteva țări europene ce părere au despre mobilitatea socială. La întrebarea „Din 500 de familii împărțite în 5 grupuri de câte 100, câți dintre copiii părinților din grupul cel mai sărac o să rămână în grupul cel mai sărac, o să urce în grupul următor sau o să ajungă în grupul cel mai bogat?“ americanii au fost mai optimiști decât europenii. Aceștia cred, de exemplu, că din 100 de copii săraci, 12 vor reuși să ajungă în cincimea cea mai bogată și doar 32 o să rămână săraci. Din contră, francezii cred că din 100, nouă copii vor ajunge sus, iar 35 vor rămâne săraci.

Viziunea roz a americanilor nu reflectă realitatea din ziua de azi din Statele Unite. Pe lângă stagnarea generală în partea de jos a piramidei veniturilor, mobilitatea de la o generație la alta a scăzut simțitor în SUA. În prezent, mobilitatea este considerabil mai scăzută în Statele Unite decât este în Europa. În cadrul OCDE, copilul din cincimea cea mai săracă care cel mai probabil că va rămâne în cincimea de jos este din SUA (33,1%), iar cel mai puțin probabil din Suedia (26,7%). Media pentru Europa continentală este sub 30%. Probabilitatea deplasării în cincimea superioară este de 7,8% în SUA, însă aproape de 11% în medie în Europa.

Locurile din Statele Unite cele mai predispuse să rămână agățate de noțiunea depășită de mobilitate socială americană, adică de vis, sunt, de fapt, cele cu cele mai mici șanse să aibă parte de ea. Americanii cred, de asemenea, în general, că strădania este răsplătită (cu consecința logică că săracii trebuie să fie și ei răspunzători de propria situație disperată) și probabil din acest motiv cei care cred că mobilitatea este ridicată tind, de asemenea, să pună la îndoială orice încercare a statului de a rezolva problemele cu care se confruntă săracii. Când impresiile ultraoptimiste privind mobilitatea se ciocnesc cu realitatea, există o dorință puternică de a evita jenantul adevăr. Majoritatea americanilor ale căror salarii și venituri au stagnat și care se confruntă cu o discrepanță tot mai mare dintre bunăstarea pe care o văd în jurul lor și chinurile financiare prin care trec ei înșiși au de ales între a se învinovăți din cauză că nu au profitat de șansele pe care cred că le oferă societatea și a găsi pe altcineva pe care să dea vina pentru că le-a furat slujbele. După aceea urmează disperarea și furia.

Potrivit tuturor datelor, disperarea este în creștere în America zilelor noastre și a

devenit un pericol de moarte. Există o creștere fără precedent a mortalității în rândul albilor cu studii mai puține și de vârstă mijlocie și o scădere a speranței de viață. Speranța de viață a scăzut în 2015, 2016 și 2017 pentru toți americanii. Această tendință sumbră este caracteristică albilor din SUA și mai ales albilor din SUA care nu au absolvit colegiul: în toate grupurile rasiale din SUA, cu excepția albilor, mortalitatea este în scădere. Alte țări în care se vorbește engleza și care au urmat un model social similar în linii generale cu cel din SUA, și anume Marea Britanie, Australia, Irlanda și Canada, trec printr-o schimbare asemănătoare, însă într-un ritm mai lent. În toate celelalte țări bogate, pe de altă parte, mortalitatea este în scădere și scade mai repede pentru cei fără studii (care aveau inițial o mortalitate mai mare) decât pentru cei cu studii. Cu alte cuvinte, în timp ce restul lumii asista la convergența dintre nivelul mortalității în rândul absolvenților de colegiu și restul, Statele Unite a luat-o în direcția opusă. Anne Case și Angus Deaton au arătat că creșterea mortalității este provocată de o creștere constantă a „morților din disperare” (precum morțile din cauza intoxicației cu alcool sau droguri, a sinuciderilor, a bolilor de ficat provocate de consumul de alcool și a cirozei) în rândul bărbaților și al femeilor albi din America, combinate cu o încetinire a progresului altor cauze de mortalitate (inclusiv bolile de inimă). Sănătatea fizică și mentală autoinvocată urmează cam aceeași linie. Din anii 1990, albi de vârstă mijlocie cu studii puține au tot mai mult tendința de a se declara bolnavi și de a se plânge de diverse dureri. De asemenea, au tendința de a declara că au simptome de depresie.

Acest lucru probabil că nu este atât de mult consecința veniturilor scăzute (sau inegale) în sine. La urma urmei, nici negrii nu o duc mai bine financiar în perioada asta, iar ei nu sunt afectați de această tendință. Și nu a existat nici o creștere a mortalității în Europa Occidentală, chiar și după ce au stagnat veniturile în perioada Marii Crize economice. Pe de altă parte, mortalitatea în Rusia a explodat după destrămarea Uniunii Sovietice în 1991 și, la fel ca Statele Unite, cea mai mare parte a creșterii a venit odată cu schimbarea cauzelor mortalității din cauza bolilor vasculare și a morților violente (mai ales sinucideri, omucideri, otrăviri neintenționate și accidente rutiere) în rândul tinerilor și al adulților de vârstă mijlocie.

Case și Deaton subliniază și faptul că, deși creșterea mortalității în Statele Unite a început în anii 1990, aceasta a reprezentat culmea unei tendințe care începuse cu mult timp înainte. După grupul care a pătruns pe piața muncii la sfârșitul anilor 1970, fiecare grup ulterior s-a descurcat mai prost decât cea dinaintea sa în mai multe privințe. La toate vârstele, printre americanii albi cu studii mai puține,

fiecare grup nou a avut și mai mult tendința de a avea greutăți mai mari să socializeze, de a fi supraponderal, de a avea tulburări psihice și simptome de depresie și de a avea o durere cronică. Lumea avea, de asemenea, tot mai mult tendința să se sinucidă sau să moară din cauza unei supradoze de droguri. Greutatea acumulată a acestor lipsuri a dus în cele din urmă la creșterea mortalității.

Orice serie de factori cu acțiune lentă ar fi putut să provoace această erodare a bunăstării americanilor cu studii mai puține. Fiecare grup în parte avea, de asemenea, tot mai puține șanse decât cel precedent de a se angaja. Pentru cei care lucrau, salariile lor reale nu erau mai mari decât ale celor din grupul anterior și uneori mai mici și era mai puțin probabil ca aceștia să capete un atașament puternic față de o anumită slujbă sau companie. Era mai puțin probabil ca aceștia să se căsătorească sau să aibă o relație stabilă. Una peste alta, clasa muncitoare albă fără studii universitare s-a prăbușit după anii 1970 și acesta a fost probabil rezultatul genului de creștere economică inegală pe care a cunoscut-o țara.

FURIOȘI PE LUME

Alternativa la disperare este furia.

Faptul că devin conștienți de lipsa mobilității sociale nu îi face neapărat pe oameni mai dispuși să susțină redistribuția. În studiul despre care am discutat mai sus, după ce au reușit să obțină părerile americanilor, cercetătorii le-au prezentat pe unele dintre ele prin niște ilustrații însoțite de texte care sugerau faptul că mobilitatea era mult mai mică decât credeau (și pe altele prin niște ilustrații care prezentau aceleași date, dar dintr-o perspectivă mai roz). Pentru respondenții care se identificaseră inițial cu Partidul Republican, asta i-a făcut chiar mai puțin dispuși să fie de acord că guvernul putea să reprezinte o parte din soluție.

O alternativă este să ne revoltăm împotriva sistemului, având poate de suferit personal. Într-un experiment efectuat în Odisha (India), când angajații au simțit că plata varia în mod arbitrar, s-au revoltat muncind mai puțin și lipsind mai des decât cei de la firmele asemănătoare unde salariile s-au menținut, iar pentru că li

se plătea un salariu fix pe fiecare zi în care veneau la lucru și-au făcut singuri rău procedând astfel. Angajații de la firmele cu plăți inegale au fost, de asemenea, mai puțin înclinați să colaboreze ca să realizeze un obiectiv colectiv asociat unei recompense. Muncitorii erau dispuși să accepte inegalitatea salarială, dar numai dacă aceasta era clar legată de prestație.

În Statele Unite există o altă posibilă reacție. Pentru că mulți cred că sistemul american de piață este fundamental corect, atunci trebuie să găsească altceva pe care să dea vina. Dacă nu își găsesc o slujbă, trebuie să fie din cauză că elitele au conspirat cumva ca să o dea unui afro-american, unui hispanic sau, fără nici o legătură, unui muncitor chinez. De ce aş avea încredere că guvernul acestor elite o să îmi redistribuie mie? Mai mulți bani la stat înseamnă mai mulți bani pentru „ceilalți tipi“.

Prin urmare, când creșterea economică fie eșuează, fie nu este în favoarea omului de rând, este nevoie de un țap ispășitor. Acest lucru este valabil mai ales în Statele Unite, dar se întâmplă și în Europa. Termenii de comparație firești sunt imigranții și comerțul. La baza opiniilor împotriva imigranților, după cum am susținut în Capitolul 2, se află două percepții greșite: o exagerare a numărului de migranți care vin sau care sunt pe cale să vină și convingerea eronată că imigranții necalificați duc la scăderea salariilor.

Mai mult comerț internațional, după cum am văzut în Capitolul 3, le dăunează săracilor din țările bogate. Aceasta a provocat o reacție violentă nu numai împotriva comerțului, ci și împotriva „sistemului“ actual și a elitelor. Autor, Dorn și Hanson au constatat că în circumscripțiile electorale din SUA mai afectate de șocul Chinei politicienii moderați au fost înlocuiți cu unii mai extremiști. În circumscripții inițial de orientare democrată, democrații de centru au fost înlocuiți cu unii mai liberali. În circumscripțiile inițial de orientare republicană, republicanii moderați au fost înlocuiți cu republicani conservatori. Circumscripțiile foarte afectate de comerț tindeau să fie în state tradițional republicane și, drept urmare, efectul general al acestui fapt a fost împingerea multor circumscripții spre candidați mai conservatori. Această tendință a început cu mult înainte de alegerile din 2016. Problema, desigur, este că, deoarece candidații conservatori tind să fie împotriva oricărei forme de intervenție din partea statului (și mai ales a redistribuirii), atunci aceștia au exagerat problema că s-a făcut prea puțin pentru despăgubirea celor afectați de comerț. De exemplu, multe state afectate de comerț și guvernate de republicani conservatori au refuzat fondurile federale de extindere a programului Medicare. Iar asta, la rândul său, a

alimentat resentimentele față de comerț.

Un cerc negativ asemănător poate să apară pe măsură ce oamenii înțeleg treptat că trăiesc într-o societate în care există mult mai multă inegalitate și mult mai puține posibilități decât credeau înainte. Ca în studiul menționat anterior, s-ar putea să se supere și mai tare pe guvern și să creadă și mai puțin că acesta poate să facă ceva ca să îi ajute.

De aici reies două implicații. Mai întâi, obsesia creșterii economice care a stat la baza revoluției Reagan-Thatcher și cu care nici un președinte după aceea nu a avut nici o problemă a provocat daune de durată. Când beneficiile de pe urma creșterii economice sunt luate de o mică elită, creșterea poate să fie rețeta unui dezastru social (precum cel cu care ne confruntăm în prezent). Am susținut mai sus că ar trebui să nu avem încredere în nici o politică servită în numele creșterii economice, pentru că este probabil falsă. Poate că ar trebui să ne sperie și mai mult ideea că o asemenea politică s-ar putea să dea roade, pentru că creșterea economică va fi doar în beneficiul puținilor fericiți.

A doua implicație este că, dacă, la modul colectiv, noi, ca societate, nu reușim să facem ceva acum ca să creăm politici care îi vor ajuta pe oameni să supraviețuiască și să își păstreze demnitatea în această lume de mare inegalitate, încrederea cetățenilor în capacitatea societății de a rezolva această problemă s-ar putea să fie subminată pentru totdeauna. Și asta subliniază necesitatea urgentă de a crea și de a finanța corespunzător o politică socială eficientă.

Capitolul 8. PUTEREA LEGITIMITĂȚII

O temă recurentă a cărții de față este aceea că este nerezonabil să ne așteptăm ca piețele să producă întotdeauna rezultate care sunt juste, acceptabile sau chiar eficiente. De exemplu, în economia lentă, intervenția guvernului este necesară pentru a-i ajuta pe oameni să se mute când ar trebui, dar uneori și să rămână pe loc fără să fie nevoie să renunțe la mijloacele de trai sau la demnitate. La modul mai general, într-o lume a inegalităților uriașe și a principiului „câștigătorul ia tot“, viețile săracilor și cele ale bogaților diferă total și vor deveni diferite în mod iremediabil dacă le permitem piețelor să determine toate consecințele sociale.

După cum am văzut, impozitarea poate fi folosită pentru a ține în frâu inegalitatea din vârful distribuției de venituri și de averi. Însă anularea acestui unic procent nu poate să fie obiectivul principal al politicii sociale. Trebuie să descoperim și cum să îi ajutăm pe restul oamenilor.

Orice inovație în politica socială probabil că va necesita noi resurse. Ultrabogații probabil că nu vor fi suficient de bogați ca să finanțeze un întreg guvern, mai ales dacă scade inegalitatea înainte de plata impozitelor, după cum sperăm. Mai mult decât atât, dacă ne luăm după trecut, aceștia se vor opune și probabil că vor reuși într-o anumită măsură. Și alții vor trebui să plătească; vedem din experiența multor țări că acest lucru este perfect fezabil. Greutatea este de natură politică. Problema constă în erodarea legitimității statului. Statul este considerat ca nefiind de încredere sau chiar mai rău de către majoritatea electoratului. Cum se poate restabili această legitimitate?

SĂ IMPOZITĂM ȘI SĂ CHELTUIM?

Țările democratice adună bani prin impozitare. Veniturile totale din impozitare (luând în calcul toate nivelurile administrative) din Statele Unite în 2017 au reprezentat doar 27% din PIB. Acest procent este cu șapte puncte mai mic decât media din OCDE. Statele Unite erau la nivelul Coreei de Sud și numai patru țări

din OCDE obțin venituri mai mici din impozite (Mexic, Irlanda, Turcia și Chile).

Orice eforturi semnificative de politică publică ar necesita o finanțare mai mare. Chiar dacă Statele Unite măresc impozitele impuse bogaților și ajung la cotele din Danemarca, veniturile totale din impozite drept cotă-parte din PIB-ul SUA vor continua să fie mult mai scăzute decât acestea erau în 2017 în Danemarca (46%), Franța (46%), Belgia (45%), Suedia (44%) și Finlanda (43%). Un motiv constă în faptul că, dacă cotele de impozitare din SUA s-ar mări la nivelurile respective, este posibil ca veniturile cele mai mari să scadă foarte mult pentru că firmele nu vor mai plăti salarii astronomice; acest lucru s-ar putea să fie de dorit în sine, dar ar fi în contradicție cu scopul creșterii veniturilor din impozite. Cu alte cuvinte, chiar dacă ar fi de dorit din punctul de vedere al reducerii inegalității, actuala propunere de mărire a cotelor impozitului pe venit la peste 70% este puțin probabil să aducă statului mult mai mulți bani.

Un impozit pe avere ar produce venituri mai mari pentru stat atât timp cât se iau măsuri pentru reducerea evaziunii fiscale. Saez și Zucman estimează că un impozit pe avere de 2% pentru americanii cu bunuri de peste 50 de milioane de dolari (asta ar afecta circa 75 000 de oameni), precum și un impozit pe avere de 3% pentru cei care au peste 1 miliard de dolari ar duce la strângerea de 2,75 trilioane de dolari în zece ani, adică 1% din PIB. După cum am văzut, un impozit pe avere de 2% pentru cei care dețin peste 50 de milioane de dolari este, de fapt, mult mai de dorit decât mărirea cotei marginale a impozitului pe venit. Însă, chiar și la nivelul propus, tot duce la colectarea a numai 1% din PIB. Chiar și în țările europene cu cote maxime mari și cu impozit pe avere, majoritatea veniturilor statului provin din impozitele aplicate contribuabililor de rând. Cu alte cuvinte, visul reformei fiscale care lasă „99% dintre contribuabili cu impozite mai mici de plată” ar garanta faptul că Statele Unite continuă să nu reușească să redistribuie prea mult celor care nu fac față. Reforma fiscală trebuie să li se aplice nu numai celor ultrabogați, dar și celor doar bogați și chiar și clasei mijlocii.

După cum stau lucrurile, aceasta este o zonă cu interdicție pentru politicienii SUA și de dreapta, și de stânga. Propunerea de creștere a impozitelor pentru (aproape) toată lumea nu este pe placul oamenilor. În sondajul nostru, 48% dintre respondenți au considerat că deținătorii de mici afaceri plătesc impozite prea mari, iar mai puțin de 5% au considerat că plătesc prea puțin impozit. Același lucru a fost valabil și în privința muncitorilor salariați. Partea cea mai grea s-ar putea să fie să îi convingi pe contribuabilii de rând din Statele Unite să

plătească mai mult și să beneficieze de mai multe servicii publice. Bănuim că economiștii sunt vinovați în parte, sub mai multe aspecte, de reticența oamenilor de a plăti impozite.

În primul rând, mulți economiști de marcă au lansat ideea că lumea nu va mai munci dacă vor crește impozitele. De exemplu, Milton Friedman a făcut celebra afirmație: „Sunt în favoarea reducerii impozitelor în orice condiții și sub orice preț, din orice motiv, ori de câte ori este posibil”. Aceștia susțin faptul că impozitele ridicate ucid inițiativa și opresc creșterea economică, chiar în ciuda faptului că cifrele nu confirmă așa ceva. Am văzut deja că bogații nu încetează să lucreze dacă se măresc impozitele. Cum rămâne însă cu restul de 99%? S-ar retrage la țară? Există și o stufoasă literatură economică pe acest subiect din care rezultă clar că nu ar face asta.

Unul dintre cele mai bune exemple vine din Elveția. La sfârșitul anilor 1990 și începutul anilor 2000, Elveția a trecut de la un sistem în care oamenii plăteau impozite pe veniturile din cei doi ani anteriori la un sistem mai obișnuit, de tipul „plătești pe măsură ce câștigi”. Potrivit vechiului sistem, impozitele datorate în 1997 și 1998 se calculau în funcție de venitul obținut în 1995 și 1996, impozitele datorate în 1999 și 2000 se calculau în funcție de venitul obținut în 1997 și 1998 și tot așa. Noul sistem funcționează la fel ca și cel din Statele Unite: impozitele estimate, să spunem, pentru 2000 se colectează în timpul anului respectiv și apoi, la începutul lui 2001, contribuabilii completează o declarație fiscală și se regularizează impozitul datorat. Pentru a trece la noul sistem în Elveția, a trebuit să existe o vacanță fiscală. Cantonul Thurgau a făcut trecerea în 1999. În 1997 și 1998, contribuabilii au plătit impozite pe venitul obținut în 1995 și 1996. În 1999 au început să plătească impozite în funcție de venitul din 1999. Pentru a se evita dubla impunere, nu s-au perceput impozite pentru venitul obținut în 1997 și 1998: aceștia au fost ani de vacanță fiscală. Cantoanele elvețiene au trecut la noul sistem în ani diferiți între 1999 și 2001, deci oamenii au avut vacanța fiscală în ani diferiți, în funcție de locul în care trăiau. Rabatul a fost temporar și cunoscut de toată lumea dinainte. Deci, în timp ce oamenii decideau dacă (și cât de mult) să lucreze într-un an, știau deja că nu vor plăti impozite. Aceasta a constituit o ocazie perfectă ca să se vadă dacă scăderea cotelor de impunere afectase dorința oamenilor de a munci; putem doar să comparăm prestarea de muncă dinainte, din timpul și de după vacanța fiscală. Răspunsul este că aceasta nu s-a schimbat deloc. Nu a existat absolut nici un efect asupra deciziei oamenilor de a lucra sau nu și nici un efect asupra numărului de ore lucrate.

Chiar dacă exemplul elvețian este extrem de categoric, rezultatul este mai general. Impozitele nu par să îi descurajeze pe oameni să lucreze. Cu toate acestea, votanții ar putea să se opună în continuare impozitării dacă ei consideră că ceilalți ar înceta să mai lucreze dacă s-ar mări impozitele. În sondajul nostru i-am întrebat pe unii respondenți dacă ar înceta să mai lucreze sau dacă ar lucra mai puțin dacă s-ar mări impozitele. 72% au spus că în nici un caz nu ar înceta să lucreze, iar 60% au spus că ar lucra la fel de mult ca înainte. Acest lucru corespunde datelor disponibile. I-am întrebat pe alți respondenți cum cred că ar reacționa un om de rând din clasa de mijloc. De această dată, numai 35% dintre respondenți au crezut că omul de rând din clasa de mijloc ar lucra la fel de mult ca înainte, iar 50% au crezut că acesta s-ar lăsa de muncă. Astfel, când se referă la ei înșiși, americanii cam au dreptate, dar când anticipează comportamentul prietenilor sau al vecinilor, sunt mult prea pesimiști.

GUVERNUL ESTE PROBLEMA?

Un alt motiv pentru care lumea este reticentă la creșterea impozitelor cu scopul de a beneficia de mai multe servicii este faptul că mulți oameni din Statele Unite (dar și din Marea Britanie și din multe alte țări în curs de dezvoltare) sunt sceptici cu privire la orice intervenție din partea statului. Cel puțin de la Reagan încoace ni s-a servit mantra potrivit căreia „în situația actuală de criză guvernul nu este soluția la problema noastră, guvernul ESTE problema“.

În 2015, numai 23% dintre americani credeau că pot avea încredere în guvern „mereu“ sau „de cele mai multe ori“. 59% aveau o opinie negativă despre guvern. 20% considerau că guvernul nu are instrumente ca să îmbunătățească egalitatea de șanse dintre bogați și săraci, iar 32% considerau că scăderea impozitelor aplicate oamenilor bogați și corporațiilor pentru a încuraja investițiile ar fi o modalitate mai bună de a îmbunătăți egalitatea de șanse decât mărirea impozitelor pentru finanțarea mai multor programe pentru săraci.

Acest scepticism categoric cu privire la activitatea guvernului s-ar putea să fie singura și cea mai mare constrângere a ajutării celor care au cea mai mare nevoie de ea, în mod paradoxal pentru că mulți dintre oamenii aceia au ei înșiși exact aceleași păreri. Manpreet Singh Badal, un tânăr și inteligent ministru din statul

indian Punjab, și-a văzut cariera poticnindu-se tocmai din cauza acestei probleme. Agricultorii din Punjab primesc curent electric gratuit, iar apa freatică este și ea gratuită, astfel încât toată lumea își irigă în exces terenurile, ceea ce a dus la o scădere atât de rapidă a pânzei freatice încât, în câțiva ani, nu va mai exista apă de pompat. Este în interesul tuturor să se reducă acum consumul de apă. Soluția lui Badal a fost să se dea la toată lumea o sumă fixă de bani ca despăgubiri și apoi să se perceapă un preț pentru energia electrică, astfel încât să nu se mai pompeze mai mult decât este necesar, deoarece costul ar funcționa ca un inhibitor al pompării excesive. Ca logică economică, nu este nevoie să fii un geniu ca să-ți dai seama că avea dreptate. Însă a fost o sinucidere politică. Măsura, introdusă în ianuarie 2010, a trebuit să fie anulată după zece luni, iar Badal și-a pierdut funcția de ministru de finanțe și în cele din urmă a fost nevoit să plece din partid. Agricultorii pur și simplu nu au crezut că aveau să primească vreun ban, iar puternicele asociații de agricultori s-au opus vehement măsurilor. În mod surprinzător, în 2018, Badal, din nou membru al guvernului, s-a hotărât să mai încerce o dată. De această dată planul a fost să le dea mai întâi 48 000 de rupii (echivalentul a 2 823 de dolari, ținând cont de diferențele de paritate a puterii de cumpărare) tuturor agricultorilor prin transfer direct în conturile bancare ale acestora, înainte de a le percepe prețul pentru electricitate din același cont bancar. Subvenția a fost calculată în așa fel încât în ritmul actual, un agricultor care consuma mai puțin de 9 000 de unități de curent electric să iasă în câștig (statul estimează că consumul mediu este între 8 000 și 9 000 de unități). Ideea era să devină foarte clar faptul că nu este o taxă mascată, un mod viclean de a lua bani de la agricultori. Și de data asta guvernul s-a mișcat încet. A început cu un mic program-pilot și plănuiește acum un studiu de control randomizat mai amplu ca să evalueze impactul acestei scheme asupra consumului de apă și a bunăstării agricultorilor. Agricultorii sunt încă suspicioși. Sindicatul agricultorilor continuă să susțină că „adevăratul scop este să se întrerupă subvenția de curent electric pentru agricultură“.

De ce sunt oamenii atât de suspicioși în privința guvernului? O parte din motiv este, fără îndoială, de natură istorică. În India, lumea a cunoscut prea multe cazuri în care guvernul și-a încălcat angajamentul. În Statele Unite există clar o mentalitate de independență, deși vreme de mulți ani aceasta s-a întemeiat, într-o mare măsură, pe imaginație – statele din SUA în care oamenii se mândresc cel mai mult cu autonomia lor sunt totodată cele mai dependente de subvenții federale (Mississippi, Louisiana, Tennessee și Montana se află în capul listei întocmite în funcție de cât reprezintă ajutoarele federale din venituri). În parte, de asemenea, după cum am arătat mai sus, are legătură cu lipsa de încredere față

de elită. Programele guvernamentale sunt privite ca modul în care elita îi subvenționează pe toți, cu excepția (bărbaților?) albilor care muncesc mult. Însă nu ajută faptul că există pe fundal o discuție inițiată de economiști cu privire la risipa din guvern. Menționați vreo intervenție a statului într-o sală plină cu economiști și o să auziți un chicotit inconfundabil. Mulți, poate cei mai mulți, economiști cred că stimulentele de la guvern sunt mereu date peste cap și, drept urmare, intervențiile statului, deși adesea necesare, tind să fie stângace sau corupte.

Însă proaste prin raportare la ce? Problema este că nu există un înlocuitor pentru multe lucruri pe care le face guvernul (deși, desigur, multe guverne fac mai multe lucruri decât ar trebui, precum administrarea unei linii aeriene din India sau a unei fabrici de ciment din China). Când vine o tornadă, când un amărât are nevoie de îngrijiri medicale sau când o industrie dă faliment, nu există în general nici o „soluție a pieței“. Guvernul există, în parte, ca să rezolve probleme pe care nici o altă instituție nu poate să le gestioneze în mod realist. Pentru a demonstra faptul că guvernul irosește resurse, trebuie să demonstrăm că există o altă posibilă cale de organizare a aceleiași activități care dă rezultate mai bune.

Fără îndoială că guvernele din majoritatea țărilor irosc resurse. O serie de studii efectuate în țări precum India, Indonezia, Mexic și Uganda au constatat că schimbarea modului în care fac treabă guvernele poate să ducă la îmbunătățiri considerabile. De exemplu, în Indonezia, simpla înmânare a unui card care indica faptul că o persoană era eligibilă pentru un program a crescut suma de subvenții pe care o primeau săracii cu 26%. De cum au aflat că sunt eligibili, oamenii au fost în stare să se promoveze mai bine. Pe de altă parte, după cum am observat în Capitolul 5, se irosește enorm și la firmele private, deci probabil că buna gestionare a resurselor este mai dificilă decât credem.

În concordanță cu aceasta, se dovedește că este mai greu decât pare să se descopere cum să se reducă irosirea de resurse de către guvern. Formulele simple nu dau rezultate; privatizarea, de exemplu, nu este un panaceu. Puținele dovezi prin care se compară prestarea publică sau privată a aceluiași serviciu par să fie foarte amestecate. Școlile private din India sunt mai ieftine, însă copiii repartizați în mod aleatoriu la o școală privată au aceleași rezultate scăzute la examinări ca și cei care se duc la școlile publice. Serviciile private din Franța de plasare a forței de muncă pentru cei care sunt șomeri de mult timp funcționează mai puțin bine decât echivalentele lor publice.

În 2016, guvernul liberian și-a transferat responsabilitatea de conducere a 93 de școli de stat către opt organizații diferite (unele ONG-uri și unii operatori cu scop lucrativ) și, în mod surprinzător, a efectuat un SCR ca să evalueze impactul. Rezultatele au fost mixte. Rezultatele elevilor de la școlile respective erau cu puțin peste medie, însă școlile particulare au și cheltuit mai mulți bani pe fiecare elev (dublu față de cât au primit elevii normali), deci terenul de joc nu a fost tocmai egal. În plus, patru din cele opt organizații s-au descurcat mai bine decât școlile publice. Bridge Academy, prestatoarea-vedetă, a obținut rezultate bune, dar numai după ce a primit sume consistente de bani din afară și după ce i-a eliminat pe toți elevii care erau peste numărul-limită impus. O altă prestatoare, organizația caritabilă More Than Me din SUA, s-a trezit implicată într-un scandal groaznic de abuz sexual. Nu a existat nici un tratament miraculos.

OBSESIA CORUPȚIEI

Una din cauzele scepticismului față de guvern este obsesia legată de corupția din guvern, obsesie împărtășită de mulți din întreaga lume. Probabil că ideea că demnitarii duc o viață ușoară pe banii contribuabililor îi jignește pe oameni și de aceea acest lucru se află în centrul campaniilor politice. Se presupune că, dacă ar exista suficientă voință politică, corupția ar putea să fie eliminată. Există, desigur, mult adevăr în asta. Cum poți să te aștepti să dispară corupția atât timp cât tocmai șefii guvernelor se scaldă în bani câștigați ușor?

Însă opinia potrivit căreia nu este nevoie decât de voință pentru a elimina corupția scapă din vedere tocmai aspectul esențial al surselor corupției și al puterii noastre de a o controla. Adesea, tocmai pentru că guvernul face lucruri de care nu se atinge piața, acesta devine susceptibil de corupție. Să luăm ca exemplu o amendă pentru poluare. Poluatorul i-ar da bucuros cuiva de la autoritatea de control al poluării o parte din amendă ca să facă să dispară dovezile. Dar situația ar fi mai bună dacă amenzile ar fi colectate de o firmă privată care urmărește să își mărească profitul? Probabil că nu, de vreme ce acestora le plac banii la fel de mult. În plus, după cum știm din trecutul colectării private de amenzi („agricultură fiscală”), stimularea agenților privați ca să adune impozite (sau amenzi) duce la riscul ca aceștia să îi stoarcă de bani și pe cei care nu le datorează.

Sau gândiți-vă la un loc într-o școală publică. Este foarte tentant pentru cineva din conducerea școlii să accepte o sumă de bani ca să deschidă o „portiță” pentru un elev bogat, dar slab pregătit, și umblă vorba că asta se practică la liceele cele mai bune din China. Însă acest lucru nu privește guvernul în sine; privește raționalizarea. Ori de câte ori un anumit bun este raționalizat, este foarte puternică tentația de a-l obține în schimbul unei sume de bani. Acest lucru a fost din plin demonstrat cu ocazia scandalurilor de admitere care au zguduit universitățile private de elită, precum Stanford și Yale în 2019; părinți care erau înstăriți, dar nu suficient de înstăriți încât să plătească „prețul” întreg pentru intrarea pe ușa din spate a odraslelor lor (să spunem, o clădire pentru universitate), au colaborat cu un consultant care le-a oferit o ușă din spate mai convenabilă (de exemplu, mituirea antrenorilor).

Ideea mai generală este că obiectivele noastre sociale ne împing adesea să nu urmăm regulile pieței. Nu există o soluție de piață pură pentru colectarea impozitelor, iar motivul pentru care școlile publice au taxe scăzute, iar universitățile private nu percep prețul pe care l-ar suporta piața este pentru că vrem ca și copiii săraci, dar înzestrați să fie în stare să beneficieze de șanse mai bune. Însă ori de câte ori încearcă cineva să se pună cu piața există tentația de a trișa. Cum este de natura funcției statului de a se interpune în calea pieței, lupta împotriva corupției din conducere va fi anevoioasă și continuă, chiar și cu cele mai bune intenții.

Mai mult decât atât, lupta împotriva corupției nu este lipsită de pierderi. În Italia, o organizație aflată sub egida guvernului, denumită Consip, a fost înființată ca reacție la o serie de scandaluri de corupție. Scopul acesteia este să achiziționeze bunuri în numele ministerelor. Bunurile achiziționate de aceasta au variat în timp; drept urmare, ministerele au trebuit să achiziționeze uneori singure anumite bunuri, iar alteori au apelat la Consip. Când ministerele puteau să apeleze la Consip, acestea au folosit opțiunea în majoritatea cazurilor, însă în final acest lucru a costat statul cu mult mai mult pentru exact aceleași produse, pentru că de obicei exista o variantă mai ieftină a produsului respectiv pe piață. Cu alte cuvinte, ministerele ar fi putut să cumpere lucrurile de care aveau nevoie mult mai ieftin, dar au preferat să opteze pentru Consip, când au avut această ocazie. Drept urmare, în final, Consip s-a dovedit a face risipă, de bani. Ar fi fost o idee mai bună dacă ar fi existat încredere în demnitari și aceștia ar fi fost lăsați să procedeze după cum o făcuseră până atunci, fără să fie constrânși.

De ce a apelat toată lumea la Consip când s-a putut, chiar dacă știa că putea să ia

produse mai ieftine din altă parte? Probabil pentru că se știa că astfel demnitarii erau protejați față de orice eventuale acuzații de corupție. Nu este ceva neobișnuit în faptul că demnitarii doresc să îndeplinească toate formalitățile ca să nu dea de bucluc. Doctorii din Statele Unite recomandă prea multe analize ca să evite să fie dați în judecată pentru malpraxis, de exemplu. Iar marile companii care apelează la o singură agenție de turism pentru toate călătoriile efectuate de angajații lor mai mult ca sigur că pierd bani la majoritatea biletelor, pentru că agenția nu caută ofertele cele mai convenabile. Însă acest lucru reduce riscul ca angajații să obțină bani în mod ilegal.

Aceasta ilustrează o idee mai generală. Moda actuală de combatere a corupției este transparența, ideea că activitățile autorităților ar trebui să fie supuse controlului celor din afară, precum auditorii publici independenți, presa și publicul. Există dovezi solide în sensul că în multe cazuri transparența este utilă. Mai exact, informarea beneficiarilor finali cu privire la diferența dintre ceea ce li se cuvine și ceea ce primesc reprezintă un instrument puternic de combatere a corupției. Cu toate acestea, după cum o demonstrează exemplul organizației Consip, transparența are și dezavantaje. Monitorizarea se bazează adesea pe oameni din exterior care au o capacitate redusă de a înțelege contextul general sau de a evalua în ce măsură se ating obiectivele sociale generale; tot ce pot face aceștia este să verifice respectarea procedurii legale. În schimb, aceasta înseamnă că funcționarii se străduiesc să bifeze cât mai multe căsuțe din formular ca să evite să atragă atenția asupra lor. Acest lucru creează o anumită înclinație către respectarea literei legii, chiar și atunci când spiritul acesteia este complet diferit.

În fine, este profund dăunătoare prezentarea funcționarilor și a politicienilor fie drept niște idioți care-și dau importanță, fie drept niște corupți jalnici, de care sunt de vină în parte și economiștii.

În primul rând, provoacă o reacție reflexă împotriva tuturor propunerilor de mărirea guvernului, chiar și când guvernul este clar necesar, precum în Statele Unite acum. În sondajul efectuat de noi în rândul unor respondenți din SUA, încrederea față de funcționari este la fel de scăzută ca încrederea față de economiști: numai 26% dintre respondenții noștri au încredere în funcționarii publici fie „oarecum“, fie „mult“. Aceasta justifică probabil faptul că atât de puțină lume consideră că guvernul poate să constituie o parte din soluție.

În al doilea rând, afectează dorința oamenilor de a lucra la stat. Atragerea de

oameni pregătiți este esențială pentru o bună funcționare a guvernului. Însă pentru o persoană tânără și înzestrată din Statele Unite o carieră la stat este neatrăgătoare, ținând cont de reputația acestuia. Nici unul dintre noi nu a auzit vreodată vreun student gata să își primească diploma de absolvire să ne spună că era hotărât să se angajeze la stat. Acest gen de alegere se poate transforma într-un cerc vicios. Dacă numai cei mai puțin capabili lucrează la stat, avem o administrație ineficientă în care nu vrea să lucreze nimeni înzestrat. În Franța, pe de altă parte, munca la stat conferă un anumit prestigiu și cei mai buni și mai deștepți lucrează acolo.

Imaginea statului afectează și onestitatea celor care vor să lucreze acolo. Un studiu efectuat în India a imitat experimentul elvețian cu bancherii despre care am discutat în Capitolul 4, în care participanților (de data asta studenți la colegiu) li s-a cerut să dea cu zarul de 42 de ori, fiecare acasă la el, și să consemneze ce numere au ieșit de fiecare dată; răsplata era de jumătate de rupie pentru unu, o rupie pentru doi, o rupie și jumătate pentru trei și așa mai departe. Studenții puteau să mintă în privința numerelor care le-au ieșit și chiar au mințit cam în aceeași proporție ca în Elveția. Însă, exact după cum cei cărora li s-a adus aminte de faptul că sunt bancheri trișaseră în Elveția, în India studenții care aveau de gând să se angajeze la stat au trișat mai mult. Din contră, când același studiu s-a efectuat din nou în Danemarca, care se mândrește, și pe bună dreptate, cu sectorul său public, cercetătorii au constatat exact opusul a ceea ce s-a întâmplat în India: cei care intenționau să se angajeze la stat au avut o mai mică tendință de a trișa.

În al treilea rând, dacă plecăm de la premisa că majoritatea celor care lucrează la stat sunt fie corupți, fie leneși (sau ambele), atunci ar trebui să le luăm toată puterea de decizie (și astfel să eliminăm toată creativitatea și pe toți oamenii creativi). Acest lucru are un efect direct asupra a ceea ce pot face demnitarii. Într-un experiment recent efectuat în Pakistan, faptul că li s-a asigurat puțin mai multă flexibilitate responsabililor cu achizițiile din spitale și școli dându-li-se mai mulți bani pe care să îi cheltuiască pe produse de bază le-a îmbunătățit mult posibilitatea de a negocia prețuri scăzute, ceea ce a condus la economisirea de mulți bani de către stat.

Impunerea prea multor constrângeri asupra demnitarilor sau a contractelor de stat poate să inhibe talentul tocmai când acesta este mai necesar. În ciuda faptului că Statele Unite sunt liderul mondial în calculatoare, nici una dintre marile firme tehnologice nu a vrut să participe la licitația organizată pentru

crearea sistemului computerizat destinat programului Obamacare. Se pare că motivul a fost faptul că sunt atâtea formalități de îndeplinit ca să prestezi servicii pentru stat încât foarte puține firme sunt dispuse să participe la licitații. Regulamentul Achizițiilor Federale are 1 800 de pagini. Deci, ca să câștigi o licitație organizată de stat, contează mai mult să te pricepi la scris decât să poți să faci treabă. În lumea dezvoltării, contractorii care participă în mod regulat și câștigă contracte USAID sunt cunoscuți drept „bandiții de pe centură”. Celorlalte organizații le este foarte greu să primească o bucățică, chiar dacă au experiența necesară în domeniul respectiv.

În fine, și poate lucrul cel mai important, mantra conform căreia administrația statului este coruptă și incompetentă a produs un fel de cetățeni blazați care pot să reacționeze la știrile legate de faptele nerușinate de corupție ale aleșilor lor cu o ridicare din umeri, din Washington, DC, până la Ierusalim și Moscova. Practic aceștia s-au învățat să nu mai aștepte nimic și să nu mai dea nici o atenție. În mod illogic, obsesia față de corupția mărunță generează venalitate la scară largă.

AMERICA MAI ÎNTÂI?

Statele Unite par să se afle în impas. 40 de ani în care s-a promis că în curând lucrurile se vor schimba în bine au creat o atmosferă în care prea multă lume nu mai are încredere în nimeni, cu atât mai puțin în guvern. Influența economică și politică tot mai mare a celor bogați, consecința căutării elixirului înșelător al creșterii economice, s-a combinat cu sentimentele împotriva guvernului pe care cei bogați le-au cultivat cu grijă ca să înlăture orice tentative de a li se ține în frâu creșterea averilor. Guvernul suferă de faliment cronic, pentru că îi este imposibil din punct de vedere politic să colecteze impozite și chiar și cei mai preocupați de problemele sociale ale tinerilor au ajuns să fie convinși că guvernul este cât se poate de varză și astfel se îndreaptă către fundațiile private dacă nu vor de fapt să renunțe și să se ducă la vreun fond „de impact” sau vreo firmă care se mândrește cu scopul său lucrativ. Și totuși singura cale de ieșire din impas presupune ca guvernul să joace un rol mult mai amplu.

Este posibil ca aceasta să fie formula viitorului și în multe alte țări. Chiar dacă creșterea sa nu a fost la fel de spectaculoasă ca în Statele Unite, inegalitatea a

crescut și în Franța. Între 1983 și 2014 venitul mediu al celor mai bogați 1% a crescut cu 100%, iar cel al celor mai bogați 0,1% cu 150%. Cum creșterea PIB-ului a fost lentă, condițiile de viață ale majorității oamenilor, cu excepția celor bogați, au tins să stagneze: în aceeași perioadă venitul a crescut cu doar 25% (cu mai puțin de 1% pe an) pentru restul de 99%. Aceasta a alimentat o neîncredere crescândă față de elită și un avânt al xenofobului Rassemblement National. Seria recentă de reforme fiscale adoptate de guvernul de centru al lui Macron a făcut impozitul mai puțin progresiv: impozitul fix a crescut, a dispărut impozitul pe avere și s-au redus impozitele pe capital. Justificarea oficială a fost că este nevoie de asta pentru ca Franța să poată să atragă capital din alte țări. S-ar putea să fie adevărat, dar există riscul să forțeze alte țări din Europa să reducă și ele la rândul lor impozitele, ducând la o uniformizare la un nivel scăzut. Experiența americană ne avertizează că acest lucru s-ar putea să fie foarte greu de schimbat. Țările europene trebuie să coopereze ca să aibă o politică de impozitare apropiată.

Guvernele țărilor în curs de dezvoltare colectează chiar și mai puțini bani decât Statele Unite. O țară medie cu venituri scăzute colectează mai puțin de 15% din PIB sub formă de impozite față de aproape 50% în Europa (și 34% în medie în OCDE). Într-o anumită măsură, subdezvoltarea sistemului de impozitare este o consecință a structurii economiei; o mare parte din economie este ocupată de firme minuscule sau de ferme îndepărtate ale căror venituri sunt greu de verificat. Însă, într-o mare măsură, nivelul scăzut de impozitare este o alegere politică. India și China prezintă un contrast interesant. În trecut, majoritatea cetățenilor din cele două țări aveau venituri prea mici ca să merite să fie impozitate. Însă, pe măsură ce au crescut veniturile, India a tot crescut pragul de la care lumea trebuia să plătească impozite pe venit – în ziua bugetului, când se anunțau noile cote de impozitare, pragul crescut constituie adesea titlu de prima pagină. Drept urmare, cota-parte de populație care a plătit un impozit pe venit a rămas constant în jur de 2–3%. În China, unde pragurile nu s-au modificat, fracția de populație supusă la plata impozitului pe venit a crescut de la mai puțin de 0,1% în 1986 la circa 20% în 2008. Veniturile din impozitul pe venit din China au crescut simțitor, de la mai puțin de 0,1% din PIB la 2,5% în 2008, în timp ce în India acestea au rămas la circa 0,5% din PIB. La modul mai general, veniturile din impozite constituind cotă-parte din PIB au rămas constant la circa 15% din PIB în India de mai mulți ani, în timp ce în China sunt peste 20%, ceea ce îi dă acesteia din urmă posibilitatea de a investi mai mult și/sau de a efectua mai multe cheltuieli în domeniul social. Noul Impozit pe Bunuri și Servicii din India este menit să ajute prin faptul că face mai dificilă evaziunea fiscală, însă,

fiind un impozit mai mult sau mai puțin proporțional asupra achizițiilor, are un efect redistributiv foarte redus.

Mai mult, cam ca în Statele Unite, nici India nu a prea reușit să folosească impozitarea ca să oprească creșterea inegalității dinainte de impozitarea veniturilor celor mai mari. Potrivit Bazei de date privind inegalitatea la nivel mondial, cota-parte a celor mai mari 1% din venituri din PIB-ul Indiei a crescut de la 7,3% în 1980 la peste 20% în 2015. Și în China, unde s-au depus mai multe eforturi, a crescut, dar cu mai puțin, de la 6,4% la 13,9%.

Contraexemplul interesant în acest context este America Latină, exemplul folosit vreme de mulți ani de toți cu privire la creșterea economică însoțită de o explozie a inegalității (care s-a transformat apoi în inegalitate fără nici o creștere), care în ultimele decenii a asistat la o reducere semnificativă a inegalității. Aceasta a fost determinată parțial de creșterea prețurilor la obiectele de uz curent, dar și de intervențiile politice, creșterea salariului minim și mai ales redistribuția la scară largă.

Modul în care s-a extins redistribuția în alte țări este plin de învățăminte. Opoziția politică din America Latină față de programele de ajutorare este formulată din perspectiva efectelor morale și psihologice ale banilor nemuncați, la fel cum în SUA discursul despre protecția socială este dominat de teama de abuzuri și de lene. De la început, Santiago Levy, un profesor de economie care a jucat un rol foarte important la înființarea programului Progresă, un program de ajutorare din Mexic care a servit drept model pentru multe altele, a fost foarte conștient că va trebui să capete sprijin de la cei de dreapta. Programul sublinia principiul social „o favoare în schimbul unei favori“. Beneficiile erau clar condiționate: familiile trebuiau să își ducă copiii la doctor și să îi trimită la școală ca să obțină banii. Un studiu de control randomizat a dovedit că cei care au avut acces la program au avut rezultate mai bune în privința copiilor. Probabil ca urmare, aceste programe s-au dovedit durabile. Vreme de decenii, noile guverne au schimbat uneori denumirea programului (Progresă a devenit Oportunidades și apoi Prospera), dar nu mai mult. În 2019, noul guvern mexican de stânga pare să fie pe cale să înlocuiască programul cu unul la fel de generos, dar care impune mai puține obligații.

Între timp, programul de ajutoare condiționate în bani (CCT*****) a fost imitat în toată regiunea și mai departe (până în New York). Inițial, majoritatea programelor au inclus condiții similare și au fost adesea însoțite de studii de

control randomizate. Aceste serii de experimente au avut două efecte. Mai întâi, au demonstrat faptul că nu se întâmplă nimic îngrozitor dacă li se dau bani săracilor. După cum vom vedea în capitolul următor, aceștia nu beau banii și nici nu se lasă de muncă. Asta a contat enorm la schimbarea percepției publice cu privire la redistribuire în toate țările în curs de dezvoltare. La alegerile din India din 2019, ambele partide principale, pentru prima dată, au inclus ajutoarele bănești pentru săraci ca temă principală în platformele lor. În al doilea rând, pe măsură ce țările au început să încerce modelul și noi variante ale acestuia, a devenit clar faptul că săracii nu au nevoie să fie duși de mână, după cum sugerau primele CCT-uri. A avut loc o schimbare completă a discuțiilor publice cu privire la distribuție, iar experimentul Progresă și urmașii săi au contribuit foarte mult la aceasta.

Lupta împotriva creșterii inegalității nu a fost câștigată definitiv nici măcar în America Latină. Cotele maxime de impozitare rămân scăzute și veniturile cele mai mari nu scad în mod sistematic (din 2000, în Baza de date privind inegalitatea la nivel mondial, acestea sunt complet liniare în Chile, în creștere în Columbia și în toate direcțiile în Brazilia). Însă ce s-a întâmplat cu Progresă subliniază ideea că un program bine gândit va fi esențial pentru ieșirea din aparentul impas din Statele Unite și din problemele asemănătoare care ar putea apărea în altă parte.

Găsirea unei soluții s-ar putea să fie cea mai mare problemă a vremurilor noastre. Mult mai mare decât călătoria în spațiu, poate chiar și decât vindecarea cancerului. La urma urmei, este în joc întreaga idee de trai bun, după cum îl știm. Avem resurse. Ne lipsesc idei care să ne ajute să sărim gardul neînțelegerii și al neîncrederii care ne dezbină. Dacă putem să implicăm la modul serios întreaga lume în această căutare și să facem ca mințile cele mai luminate din lume să colaboreze cu guvernele și cu ONG-urile și ceilalți ca să recreeze programele sociale de eficiență și viabilitate politică, există șanse ca posteritatea să își amintească cu recunoștință de epoca noastră.

Conditional cash transfer (în lb. engl., în orig.) (n.tr.)

Capitolul 9. BANI DAȚI DIN SUFLET

Mulți turiști în orașul Lucknow, din nordul Indiei, vizitează uriașul monument indo-islamic din secolul al XVIII-lea, situat în centrul orașului vechi, numit Bada Imambara. Este neobișnuit față de construcțiile din perioada respectivă, nefiind nici fortăreață, nici palat, nici moschee, nici mausoleu. Ghizii spun multe povești legate de el, adaptate, mai mult ca sigur, ca să fie pe placul ascultătorilor – lui Abhijit i-au spus că făcea parte din sistemul de apărare al regatului împotriva dominației Imperiului Britanic, deși nu arată nicidecum a fortăreață. De fapt, a fost construit de regele Awadhului, Asaf-ud-Daula, în 1784, ca să le dea de muncă supușilor săi înfometaji din cauză că recolta fusese slabă.

Există o anumită poveste legată de acest plan care i-a rămas întipărită-n minte lui Abhijit. Se spune că ridicarea construcției a durat mult mai mult decât ar fi trebuit, pentru că ceea ce construiau muncitorii în timpul zilei elitele distrugeau peste noapte. Ideea era să li se dea și elitelor, care trăiau și ele de pe urma agriculturii și de aceea mureau de foame la fel ca restul lumii, o modalitate de a câștiga suficient ca să supraviețuiască. Fiind aristocrați, preferau să moară decât să se afle că ajunseseră într-o asemenea situație disperată, de aici și artificii efortului pe care îl depuneau noaptea.

Indiferent ce crede fiecare despre snobismul gratuit care i-a determinat să facă așa ceva și, de fapt, dacă lucrurile s-au petrecut așa sau nu, povestea ilustrează o idee importantă. Este ușor să uităm, mai ales într-o perioadă de criză, de nevoia de a proteja cât mai mult cu putință demnitatea celor pe care îi ajutăm. Spre meritul lui, Asaf-ud-Daula nu a făcut-o. Sau cel puțin așa a rămas consemnat în istorie.

Vom susține faptul că această tensiune dintre bani și protecție ar trebui să fie una dintre problemele principale la stabilirea politicii sociale. În dezbaterile actuale, la o extremă se consideră că cel mai bun lucru pe care putem să îl facem pentru cei care nu au prosperat în economia de piață este să le dăm niște bani și să ne vedem de-ale noastre, lăsându-i să își găsească singuri calea de urmat. La cealaltă extremă se află cei care nu prea cred în capacitatea săracilor de a-și purta de grijă și, drept urmare, fie vor să îi lase în plata Domnului, fie să intervină foarte mult în viața lor, îngrădindu-le alegerile, pedepsindu-i pe cei care nu se

supun. O tabără se comportă ca și cum încrederea în sine a beneficiarilor programelor de stat nu constituie o problemă; cealaltă tabără fie nu dă doi bani pe ea, fie consideră că aceștia trebuie să plătească dacă vor ajutor public. Și totuși dorința de a fi respectat este adesea motivul pentru care lipsește susținerea față de intervențiile sociale chiar și din partea celor care au nevoie de ele, dar și un motiv pentru care nu dau rezultate politicile respective. În capitolul de față vom analiza efectele acestei perspective legate de stabilirea politicilor sociale.

PROGRAME SOCIALE LA MODĂ

Nu există nimic mai la modă în prezent, cel puțin printre programele sociale, decât venitul de bază universal (VBU). Elegant în simplitatea sa, acesta este varianta modernă de la jumătatea secolului a asistenței sociale, popular în rândul antreprenorilor din Silicon Valley, al experților media, al unui anumit gen de filosofi și economiști și al anumitor politicieni. VBU își imaginează cum guvernul le plătește tuturor un venit de bază garantat consistent (s-a vehiculat pentru Statele Unite suma de 1 000 de dolari pe lună), indiferent de nevoile fiecăruia. Această sumă ar fi mărunțiș pentru Bill Gates, dar o sumă frumoasă pentru cineva fără serviciu, permițându-i să trăiască o viață fără să se angajeze vreodată. Celor din Silicon Valley le place ideea, pentru că se tem că inovațiile lor ar putea să conducă la multe concedieri. Benoit Hamon, candidatul socialist la președinția Franței după François Hollande, a încercat să-l folosească ca să își resusciteze campania sortită eșecului; Hillary Clinton l-a menționat din când în când (și ea a pierdut alegerile); s-a organizat un referendum pe această temă în Elveția (dar numai un sfert dintre votanți s-au declarat în favoarea VBU); în India a apărut de curând într-un document oficial al ministerului de finanțe și ambele partide care au concurat în alegeri și-au inclus în platforma electorală o anumită versiune de ajutor bănesc necondiționat, însă în nici unul dintre cazuri ajutorul nu era universal.

Mulți economiști, cel puțin de la Milton Friedman încoace, sunt de acord cu atitudinea de neamestec cu privire la VBU. După cum am discutat, mulți dintre ei au învățat să considere că oamenii știu de ce au nevoie și nu au nici un motiv să creadă că un funcționar administrativ ar ști mai bine. Pentru aceștia, lucrul firesc de făcut este să li se dea bani peșin beneficiarilor de asistență socială;

fiecare știe cel mai bine ce să facă cu ei. Dacă trebuie să cumpere mâncare, o să cumpere mâncare; dar, dacă hainele îi sunt mai utile, ar trebui să aibă dreptul să aleagă singur. Programe precum SNAP din Statele Unite, în cadrul cărora banii pot fi cheltuiți doar pe mâncare, întrec măsura. La fel, a da bani ca un fel de răsplată pentru un „comportament bun“, după cum se întâmplă cu programele de ajutoare bănești condiționate, precum programul Progresă/Oportunidades/Prospera din Mexic și multe programe care l-au imitat, îi determină pe oameni să se dea peste cap fără motiv. Dacă este, într-adevăr, un comportament bun, atunci s-ar purta oricum așa, iar dacă oamenii nu sunt de acord, există șanse mai mari ca aceștia să aibă mai multă dreptate decât guvernul. Când guvernul mexican de stânga și-a anunțat intenția de a înlocui Prospera cu un ajutor bănesc necondiționat în 2019, acesta a declarat că „seminarele pe teme de sănătate, controalele medicale (și alte obligații) erau o povară pentru femei“.

Există, de asemenea, atracția foarte reală față de un program care este universal și nu încearcă să îi aleagă și să îi supravegheze pe oameni. Majoritatea programelor sociale sunt însoțite de reguli complicate de selecție și de monitorizare pentru a se asigura faptul că beneficiile ajung la cine trebuie. Nu este ieftin să te asiguri că sunt îndeplinite condițiile de educare a copiilor și de efectuare a controalelor lor medicale: în Mexic costă circa 10 pesos ca să i se plătească unei familii 100 de pesos. Din acești 10 pesos, 34% se plătesc pentru a se stabili beneficiarii, iar alți 25% se utilizează pentru a se asigura că sunt îndeplinite condițiile pentru primirea ajutoarelor bănești condiționate.

Înmulțirea regulilor îngreunează și procedura de înscriere și, poate ca urmare a acestui fapt, participarea în rândul potențialilor beneficiari este mult mai puțin universală. În Maroc, Esther a studiat un program prin care familiile aveau dreptul să primească un împrumut subvenționat ca să se racordeze la rețeaua principală de apă. Când s-a dus prima dată în cartierele în care era disponibil programul, compania franceză al cărei program îl evaluau, Veolia, i-a prezentat cu mândrie „autobuzul Veolia“ care se ducea din cartier în cartier ca să dea informații despre noul program. În mod ciudat, nu se afla nimeni în autobuz, iar când s-a dus Esther din casă în casă, i-a fost clar că oamenii adesea aveau o vagă idee despre program, însă nu știau de ce aveau nevoie ca să se înscrie. Procedura, după cum s-a dovedit, nu era foarte simplă. Nu se putea îndeplini în autobuz. Potențialii clienți trebuiau să se ducă la primărie cu o serie de acte care le atestau domiciliul și dreptul de proprietate. Trebuiau să completeze o cerere și să se întoarcă după câteva săptămâni ca să vadă dacă li se aprobase cererea.

Esther și colegii ei le-au oferit un serviciu simplu: un reprezentant pe teren avea să vină la ei acasă, să facă copii după documentele necesare, să completeze cererea și să o depună la primărie. Acest lucru a fost foarte util; rata de înscriere a crescut de șapte ori.

Și, ca situația să fie și mai dificilă, cei care sunt mai intimidați de complexitatea procedurii de înscriere sunt adesea și cei mai nevoiași. În Delhi, văduvele și femeile divorțate care trăiesc în sărăcie au dreptul la o pensie lunară de 1 500 de rupii (adică 85 de dolari la PPC, ajustat la costul vieții), o sumă considerabilă pentru aceste femei, însă numărul beneficiarelor este scăzut: un studiu efectuat de Banca Mondială a constatat că două treimi dintre femeile care ar putea beneficia de pensie nu s-au înscris în program. Un motiv ar putea să fie procedura de înscriere, care implică o serie complicată de reguli pe care majoritatea oamenilor nu le-ar înțelege sau care ar fi greu de parcurs.

Pentru a înțelege în ce măsură cunoașterea regulilor sau regulile în sine împiedică participarea la programe, în cadrul unui studiu s-au împărțit în mod aleatoriu în patru grupuri 1 200 de femei din India, posibile participante la un program. Un grup era de control, un grup a primit informații despre program, un grup a primit informații și ceva ajutor ca să se înscrie, iar ultimul grup a primit informații, ajutor și a fost însoțit de către reprezentantul din zonă al ONG-ului la biroul de înscrieri. Furnizarea de informații a crescut numărul femeilor care au început procedura de înscriere, însă nu a dus la creșterea semnificativă a numărului de femei care au finalizat procedura. Dimpotrivă, familiarizarea acestora cu formalitățile de înscriere a dus la mai multe cereri depuse. Femeile care au primit ajutor au fost mai dispuse cu 7% să parcurgă toate etapele, iar cele care au fost însoțite la biroul de înscrieri au fost mai dispuse cu 11% să depună cererea, aproape dublul cotei inițiale. Important este că femeile cele mai vulnerabile (analfabete, neafiliate politic) au beneficiat cel mai mult de pe urma intervenției, ceea ce a corespuns opiniei că acestea erau cel mai probabil să fie excluse de la procedura respectivă. Dar, chiar și cu ajutor, participarea a fost de numai 26% la un program care presupunea în principal bani primiți degeaba, probabil pentru că femeile respective nu aveau încredere în capacitatea guvernului de a le da banii respectivi și astfel nu au considerat că merită să se dea peste cap pentru ei.

Același lucru se întâmplă și în Statele Unite. Între 2008 și 2014, alte milioane de copii au obținut dreptul la un prânz gratuit la școală după ce s-a hotărât că toți copiii ai căror părinți erau în mod evident săraci – cei incluși deja în alte

programe antisărăcie – aveau să fie înscriși în program în mod automat. De fapt, aceștia aveau dreptul să capete un prânz gratuit încă de la modificarea regulilor în 2004, însă pe atunci era la latitudinea părinților să solicite acordarea acestui beneficiu, iar aceștia nu o făcuseră.

Sau să luăm programul SNAP. Dintre cei 30 000 de oameni în vârstă neînscriși în programul SNAP, dar care păreau că îndeplinesc condițiile de participare, unui grup ales la întâmplare i s-a spus despre faptul că este posibil să fie eligibil pentru program, iar unui subgrup din acesta, ales tot aleatoriu, i s-a acordat ajutor ca să se înscrie. După nouă luni, numai 6% din grupul de control s-a înscris, însă informarea a crescut cota de participare cu 11%, iar când s-a acordat și ajutor, cota a ajuns la 18%.

Faptul că a fi considerat sărac atrage un anumit stigmat în SUA nu ajută, o consecință a convingerii că oricine poate să reușească, de multe ori în ciuda dovezilor, după cum am discutat deja. De aceea multă lume nu recunoaște față de sine sau de alții că este atât de săracă încât merită ajutor. Am dat de un astfel de caz interesant în activitatea noastră cu muncitorii cu salarii scăzute din California. Eticheta de „tichete de masă“, după cum vă imaginați, provine din faptul că în trecut muncitorii erau plătiți cu tichete. În zilele noastre, „beneficiarii de tichete“ primesc niște carduri electronice de transfer al beneficiilor (EBT), emise de stat, care sunt trecute la casierie asemenea cardurilor de debit, ceea ce duce la evitarea momentului jenant în care scoți tichetele de masă. Însă nu toată lumea îndreptățită să se înscrie la SNAP cunoaște acest lucru. Experimentul s-a efectuat la sediul firmei H&R Block, o firmă de contabilitate. Majoritatea celor care se duc la astfel de firme în ianuarie sunt muncitori cu venituri mici care așteaptă o rambursare de impozit. La unele din aceste firme, alese prin tragere la sorți, cei care aveau șanse să participe la SNAP au primit o broșură realizată de o firmă de PR în care cardul local EBT era descris ca fiind „cardul de aur al avantajelor de stat“. Era descris ca reprezentând calea de „a cumpăra mai mult de la băcănie“ și se pune accentul pe faptul că puteau să îndeplinească condițiile de participare familiile care lucrau. Membrii grupului de control au fost în schimb întrebați dacă doresc să fie selectați pentru beneficii sub formă de „tichete de masă“ și li s-a dat o broșură care cuprindea limbajul deja cunoscut al programului. În birouri erau, în ambele cazuri, lipite afișe care întăreau mesajele transmise. Am constatat că muncitorii au fost cu mult mai interesați de SNAP dacă nu se folosea eticheta „tichete de masă“.

Dimpotrivă, convingerea că vor fi excluși pe nedrept dintr-un program îi poate

descuraja să se înscrie tocmai pe cei care au mai mare nevoie de el. Acesta este motivul pentru care organizațiile care lucrează cu cei extrem de săraci susțin sus și tare nevoia ca serviciile să fie universale. Când Thierry Rauch, pe atunci un om al străzii din Franța, a aflat că guvernul francez urma să ajute 30% dintre săraci ca să scape de sărăcie, reacția sa a fost: „Este clar că eu și familia mea nu o să ne numărăm printre ei“. A continuat: „Dacă ajutoarele nu sunt pentru toți, sunt sigur că o să mă excludă“. După ce fusese „exclus“ toată viața, a renunțat să mai încerce să fie ales.

Același pesimism neproductiv se regăsea și la muncă în Maroc. Esther și colegii ei au comparat evoluția unui program denumit Tayssir, un program clasic de ajutoare bănești condiționate, care impune prezența la școală, cu un plan de acordare necondiționată de bani meniți să îi ajute pe părinți să își instruiască copii și care nu presupune, de fapt, o prezență regulată la cursuri. În timpul muncii pe teren pentru proiect, Esther a vizitat o familie care nu se înscrisese la programul de ajutoare bănești condiționate. A întrebat de ce. În familie erau trei copii de vârstă potrivită, toți înscriși la școală. Tatăl i-a explicat că el muncea adesea ca zilier în afara satului toată ziua sau mai multe zile la rând și de aceea nu putea să fie sigur dacă toți copiii se duceau regulat la școală. Se temea că aceștia ar fi putut să lipsească prea des și că ar fi putut să fie exclus din program și să fie considerat un părinte rău.

Potrivit datelor disponibile, această familie nu reprezintă o excepție. Unele familii ai căror copii riscau cel mai mult să se lase de școală au preferat să nu se înscrie la programul condiționat de ajutoare bănești, pentru că nu au fost sigure că vor putea să îndeplinească condițiile impuse. Se pare că nu doreau să se facă de râs dacă ar fi fost eliminați din cauză că nu făceau față și preferau să se autoexcludă. Drept urmare, un ajutor bănesc necondiționat, prezentat ca o modalitate de a ajuta familiile să își instruiască copiii, și nu ca o condiție, era mai eficient în creșterea pregătirii pentru familiile acelea fragile (și la fel de eficient pentru restul lumii).

UNDE SUNT BANII?

Având în vedere dezavantajele actualelor programe de ajutoare bănești, de unde

vine opoziția față de VBU? De ce există atât de puține programe de ajutoare bănești, peste tot în lume, care sunt universale și care nu impun obligații?

Un motiv simplu îl reprezintă banii. Programele universale de la care nu este exclus nimeni sunt scumpe. Propunerea de a plăti 1 000 de dolari pe lună fiecărui american în parte ar costa 3,9 trilioane de dolari pe an. Asta înseamnă cu circa 1,3 trilioane de dolari mai mult decât toate programele de asistență socială existente, aproximativ cât întregul buget federal, adică 20% din economia SUA. Ca să se finanțeze fără să se reducă bugetele pentru toate funcțiile tradiționale ale statului (apărare, învățământ public etc.), ar necesita eliminarea tuturor programelor de asistență socială existente și creșterea cotelor de impozitare în SUA la nivelul celor din Danemarca. De aceea chiar și cei mai entuziaști susținători ai VBU discută despre un plan de alocare din ce în ce mai mică pe măsură ce oamenii sunt tot mai bogați și care să fie zero peste un anumit venit. Deci, de fapt, nu ar fi universal. Dacă VBU s-ar acorda numai jumătății mai sărace dintre americani, ar costa mai rezonabil, 1,95 de trilioane de dolari. Însă aceasta ar necesita o selecție, care are capcanele ei.

MORALITATEA CLASEI DE MIJLOC

La vârsta de 12 ani, Abhijit, la fel ca majoritatea prietenilor lui, era îndrăgostit de Audrey Hepburn. A descoperit-o în rolul Elizei Doolittle, în versiunea cinematografică a musicalului lui Lerner și Loewe My Fair Lady, inspirat de piesa Pigmalion a lui George Bernard Shaw (de extremă stânga pe vremea sa). În piesă, tatăl ei, Alfred, ține acest cu adevărat minunat scurt discurs filosofic (înainte de a o oferi, mai mult sau mai puțin, spre vânzare pe fiica sa pentru fix cinci lire sterline):

Te întreb: ce sunt eu? Sunt unul dintre săracii fără nici un merit: asta sunt. Gândește-te ce înseamnă asta pentru un bărbat. Înseamnă că tot timpul contravine moralității clasei de mijloc. Dacă se ivește o ocazie și mă bag să iau și eu puțin, întotdeauna se întâmplă același lucru: „Nu meriți; deci nu poți să primești“. Dar nevoile mele sunt aceleași ca ale celei mai merituoase văduve care a luat vreodată bani de la șase organizații caritabile diferite după o săptămână de la moartea aceluiași soț. Nu am nevoie de mai puțin decât un om merituos: am nevoie de mai mult. Nu mănânc cu mai puțină poftă decât el; și beau mult mai mult. Vreau puțină distracție, pentru că sunt un om care gândește. Vreau voie bună și un cântec și o orchestră când mă simt descumpănit. Ei bine, mi se cere la fel de mult pentru tot pe cât i se cere celui care merită. Ce este moralitatea clasei de mijloc? Doar o scuză ca să nu îmi dea nimic niciodată.

Era greu să fii sărac în Anglia victoriană, în care se desfășoară acțiunea piesei. Ca să meriți bani de pomană trebuia să fii abstinent, cumpătat, dus la biserică și, mai ales, muncitor. Dacă nu, te trimiteau la azilul pentru săraci, unde se muncea cu forța, iar soții și soțiile erau ținuti separat, cu excepția cazului în care se întâmpla să datorezi ceva, caz în care erai trimis la închisoarea datornicilor sau într-o călătorie forțată în Australia sau Noua Zeelandă. Într-o „hartă a sărăciei londoneze“ din 1898, unele zone sunt catalogate drept „de cea mai joasă speță, depravate, semiinfracționale“.

Nu suntem prea departe de asta astăzi. Pomenește despre asistența socială la o adunare de bogați din Statele Unite, India sau Europa și vor exista mereu câteva proteste ale celor îngrijorați că asistența socială îi va transforma pe săraci în „buni de nimic“, ca să folosim o expresie victoriană încă îndrăgită în rândul anumitor clase de indieni. Dă-le bani și o să se lase de muncă și o să se apuce de băut. Undeva la originea acestei idei se află suspiciunea că săracii sunt săraci pentru că le lipsește voința de a reuși; dă-le o scuză și își vor lua tâlpășița.

În Statele Unite, catastrofa Crizei economice din anii 1930 a dat pentru o vreme sărăciei un chip mai blând, pentru că era omniprezentă. Toată lumea știa pe cineva care suferise de pe urma unei sărăcirii bruște. Curajoșii Okies***** ai lui John Steinbeck, care au părăsit zona Dust Bowl*****, sunt subiect principal la liceu. Noua înțelegere (New Deal) a lui Franklin D. Roosevelt a marcat începutul unei epoci în care sărăcia era privită drept un lucru împotriva căruia societatea putea să lupte și pe care putea să îl învingă, cu intervenția guvernului. Aceasta a continuat până în anii 1960, culminând cu „Războiul

împotriva sărăciei“ al lui Lyndon B. Johnson. Însă, când creșterea economică a încetinit și resursele au scăzut, războiul împotriva sărăciei s-a transformat într-un război împotriva săracilor. Ronald Reagan revenea tot timpul la imaginea așa-numitei regine a asistenței sociale, care era neagră, leneșă, femeie și frauduloasă. Prototipul acesteia era Linda Taylor, o femeie din Chicago care avea patru nume false și care a fost condamnată pentru o fraudă de 8 000 de dolari, pentru care a făcut câțiva ani de pușcărie. Adică cu un an și jumătate mai mult decât fostul erou miliardar capitalist Charles Keating, personajul principal din cel mai faimos scandal de corupție din epoca Reagan (scandalul Keating Five) și al crizei economiilor și al creditelor legate de acesta, care avea să îi coste pe contribuabili peste 500 de miliarde de dolari în fonduri de susținere.

Răstălmăcind din nou faptele, urâtenia morală a săracilor era acum prezentată ca fiind tocmai consecința asistenței sociale înseși. În 1986, Reagan a făcut celebra declarație că s-a pierdut războiul împotriva sărăciei. Asistența socială ne-a făcut să pierdem războiul, prin descurajarea muncii și încurajarea dependenței, ceea ce a dus la „criza destrămării familiilor, mai ales în rândul săracilor asistați social, și negri, și albi“. Adresându-se la radio națiunii pe 15 februarie 1986, Reagan a declarat:

Suntem în pericol de a crea o cultură permanentă a sărăciei, la fel de greu de eliminat ca orice lanț sau legătură; o a doua Americă separată, o Americă a visurilor pierdute și a vieților frânte. Ironia este că programele prost gândite de asistență socială create în numele compasiunii au contribuit, de fapt, la transformarea unei probleme aflate în curs de rezolvare într-o tragedie națională. Din anii 1950, sărăcia în America începuse să scadă. Societatea americană, o societate a șanselor, făcea minuni. Creșterea economică le oferea unor milioane de oameni o scară pe care să urce ca să scape de sărăcie și să ajungă la prosperitate. În 1964 s-a declarat faimosul Război împotriva sărăciei și s-a petrecut ceva ciudat. Sărăcia, măsurată în funcție de dependență, a încetat să mai scadă și după aceea – de fapt, a început să crească și mai rău. Cred că puteți să spuneți că sărăcia a câștigat războiul. Sărăcia a câștigat în parte pentru că, în loc să îi ajute pe săraci, programele de stat au distrus legăturile care țineau familiile sărace unite.

Poate cel mai înșelător efect al asistenței sociale este faptul că aceasta a uzurpat rolul capului familiei. În State, unde ajutoarele sunt cele mai mari, de exemplu, ajutorul de stat pentru o mamă necăsătorită poate ajunge la mult mai mult decât venitul net obținut dintr-o slujbă cu un salariu minim. Cu alte cuvinte, merită să

se lase de serviciu. Multe familii au dreptul la beneficii mult mai mari dacă tatăl nu este prezent. Ce efect trebuie să aibă asta asupra unui bărbat care știe că propriii copii o vor duce mai bine dacă el nu este recunoscut din punct de vedere juridic ca fiind tatăl lor? Potrivit regulilor actuale de asistență socială, o adolescentă care rămâne însărcinată poate să facă în așa fel încât să aibă dreptul la ajutoare sociale care îi vor da posibilitatea să locuiască singură într-un apartament, să beneficieze de îngrijire medicală și să se hrănească și să se îmbrace. Nu trebuie decât să îndeplinească o singură condiție – să nu se mărite sau să nu recunoască cine este tatăl copilului... Tragedia asistenței sociale durează de prea mult timp. A venit momentul să ne reorganizăm sistemul de protecție socială astfel încât acesta să fie evaluat în funcție de numărul de americani pe care îi face independenți de asistența socială.

Aceste afirmații defavorabile nu rezistă unei cercetări atente. Am putea să umplem rafturi întregi cu studii despre impactul asistenței sociale asupra fertilității și a structurii familiei. Concluzia copleșitoare a acestor lucrări este că efectele respective, dacă există, sunt foarte mici. Temerile lui Reagan nu erau întemeiate.

Însă, în ciuda acestor dovezi copleșitoare, ideea că protecția socială duce la sărăcie și la figurile de stil „dependență“, „culturi ale protecției sociale“, „criza valorilor familiale“, precum și la asocierea implicită cu rasa și etnia este răspândită în diverse perioade și locuri. În iunie 2018, președintele francez Emmanuel Macron s-a înregistrat pe când se pregătea să țină un discurs despre propusele reformări ale programelor antisărăcie. Înregistrarea a fost dată publicității de către guvern ca fiind o imagine nevinovată „din culise“ a președintelui, o reflectare a stilului său adevărat și a opiniilor sale neprelucrate. Îl vedem, în ciuda tuturor diferențelor dintre cei doi, adoptând un ton foarte asemănător celui al lui Reagan, repetând întruna că sistemul actual nu mai funcționează și reușind să vorbească despre necesitatea de a-i face pe săraci mai responsabili de șase ori într-un interval de câteva minute.

În Statele Unite, acest spirit s-a transformat în fapt în 1996, când președintele Clinton a lansat, cu susținerea ambelor partide, Legea privind reconcilierea răspunderii personale și a șanselor de muncă. Prin aceasta s-a înlocuit programul de Ajutor pentru familiile cu copii dependenți (AFDC) cu programul de Asistență temporară pentru familiile nevoiașе (TANF), care prevedea că beneficiarii trebuiau să îndeplinească noi condiții privind munca. Clinton a extins creditul pentru impozitele pe veniturile obținute (EITC*****), care

completa câștigurile muncitorilor săraci (condiționând asistența din partea statului de deținerea unui loc de muncă). În 2018, Consiliul Consultanților Economici al președintelui Trump a întocmit un raport prin care se susținea deținerea unui loc de muncă drept condiție prealabilă pentru participarea la trei programe importante de asistență care nu implicau ajutoare în bani: Medicaid, SNAP (tichetele de masă) și ajutorul pentru chirii. În iunie 2018, Arkansas a fost primul stat care a implementat condiția deținerii unui loc de muncă pentru adulți în cadrul programului Medicaid. În mod interesant, principalul argument al Consiliului Consultanților Economici nu mai era acela că Războiul împotriva sărăciei eșuase, ci, din contră, că „războiul nostru este pe sfârșite și este încununat de succes“. În raport se susține că „plasa de protecție – inclusiv impozitul statului și politicile de ajutoare [bănești și nebănești] – a contribuit la o reducere spectaculoasă a sărăciei [măsurată corect] din Statele Unite. Însă, aceste politici au fost însoțite de o scădere a independenței financiare [sub aspectul primirii beneficiilor de asistență socială] în rândul adulților activi și care nu se află în incapacitate de muncă. Extinderea condițiilor deținerii unui loc de muncă în cadrul acestor programe de asistență socială care nu constau în ajutoare în bani ar îmbunătăți independența financiară, existând un risc scăzut ca progresele înregistrate în rezolvarea problemelor materiale să eșueze în mod considerabil.“ Cu alte cuvinte, oamenii trebuiau să fie făcuți să muncească pentru hrana lor, ca să nu fie lipsiți de „etica americană a muncii, de motivația care îi determină pe americani să muncească tot mai multe ore pe săptămână și tot mai multe săptămâni pe an decât toți semenii lor economici [ceea ce] contribuie de mult timp la succesul Americii“. Desigur, s-ar putea ca asta să provoace ceva suferință, dar merită pentru a evita ca un mare număr de săraci să se lase pradă trândăviei, unul dintre cele șapte păcate de moarte. Puritanii ar fi aplaudat.

PÂINEA NOASTRĂ CEA DE TOATE ZILELE DĂ-NE-O NOUĂ ASTĂZI

Puritanii ar fi fost de acord și cu reticența de a da ajutoare bănești, o reticență pe care au avut-o cândva și cei de dreapta, și cei de stânga. În India, una dintre acțiunile cele mai reușite ale celor de stânga a fost solicitarea unei legi privind siguranța alimentară națională. Votată în 2013, prin ea se promit cinci kilograme de cereale alimentare subvenționate pe lună pentru aproape două treimi dintre

indieni, peste 700 de milioane de oameni. În Egipt, programul de subvenții pentru alimente costă 85 de miliarde de lire egiptene în 2017–2018 (4,95 de miliarde de dolari, adică 2% din PIB). Indonezia are programul Raskin (denumit înainte Raskin), prin care se distribuie orez subvenționat în peste 33 de milioane de gospodării.

Distribuirea de cereale este complicată și costisitoare. Statul trebuie să cumpere cereale, să le depoziteze, să le transporte, adesea la distanțe de sute de kilometri. În India se estimează că transportul și depozitarea adaugă 30% la costul programului. Mai mult, există problema garanției faptului că destinatarul primește cerealele la prețul dorit. În 2012, familiile eligibile au primit doar o treime din cantitatea la care aveau dreptul în baza programului indonezian Raskin și au plătit cu 40% mai mult decât prețul oficial.

În India, guvernul intenționează acum să treacă la ceea ce numește beneficii bănești directe, adică să depună bani în conturile bancare ale oamenilor în loc să le dea mâncare (sau alte beneficii materiale), pe motiv că ar fi mult mai ieftin și ar exista un risc mai mic de corupție. Cu toate acestea, există foarte multă opoziție, condusă mai ales de intelectualii de stânga. Unul dintre aceștia au întrebat 1 200 de familii din toată India dacă preferă bani sau mâncare. În total, două treimi dintre familii au preferat să li se dea mâncare mai degrabă decât bani. În statele în care sistemul de distribuție a alimentelor funcționa bine (în principal, în India de Sud), aceste preferințe erau chiar mai accentuate. Întrebate fiind de ce, 13% dintre familii au menționat cheltuielile legate de tranzacție (banca și piața sunt departe, deci este greu să transformi banii în mâncare). Însă o treime dintre familiile care preferă alimentele au susținut că faptul că primesc alimente îi ferește de tentația de a folosi prost banii. În Dharmapuri, din Tamil Nadu, un respondent a spus: „Mâncarea este mai sigură. Banii se cheltuiesc ușor.” Un altul a spus: „Chiar dacă îmi dai o sumă de zece ori mai mare am să prefer rația de mâncare, pentru că bunurile nu se pot cheltui”.

CEI CARE SE SUBAPRECIAZĂ

Dar, cu toate acestea, nimic din datele deținute nu sugerează că temerile lor sunt întemeiate. Din 2014, 119 țări în curs de dezvoltare au implementat un fel de

program de asistență necondiționată în bani și 52 de țări au avut programe de ajutoare bănești condiționate pentru familiile sărace. Per total, un miliard de oameni din țările în curs de dezvoltare au participat la cel puțin unul dintre aceste programe. Prima etapă a multora dintre programele acestea s-a implementat ca experiment. Ceea ce este foarte clar din toate experimentele acestea este că datele nu confirmă deloc opinia că săracii pur și simplu aruncă banii pe mofturi, și nu pe lucruri necesare. La drept vorbind, cei care primesc respectivele beneficii bănești cresc cota-parte care se duce pe mâncare din cheltuielile lor totale (adică nu numai cheltuiesc mai mult pe mâncare când au bani, dar s-ar putea chiar să cheltuiască cu atât mai mult încât crește fracția de cheltuieli cu mâncarea); se îmbunătățește nutriția și la fel și cheltuielile cu educația și sănătatea. De asemenea, nu există dovezi în sensul că ajutoarele bănești duc la cheltuirea mai multor bani pe tutun și alcool. Iar beneficiile bănești, în general, duc la creșterea sumelor cheltuite pe mâncare, precum și a porțiilor de mâncare.

Nici chiar bărbații nu par să risipească bani; când ajutoarele bănești se acordă aleatoriu fie unui bărbat, fie unei femei, nu există nici o diferență în privința sumelor cheltuite pe mâncare și, să spunem, pe alcool sau tutun. Susținem în continuare că este mai bine să i se dea femeii banii, pentru că astfel se restabilește echilibrul de putere din familie și asta i-ar putea permite să facă ceea ce consideră ea că este important (inclusiv să lucreze în afara casei), dar nu pentru că am crede că bărbatul ar bea banii.

OCOLIND GROAPA CU ȘERPI

Nu există nici o dovadă în sensul că ajutoarele în bani îi fac pe oameni să muncească mai puțin. Economiiștii găsesc surprinzător acest lucru – de ce ai munci dacă nu ai nevoie de bani ca să supraviețuiești? Cum rămâne cu tentația lenei, pentru care pedeapsa biblică este aruncarea în groapa cu șerpi?

Pare plauzibil că mulți oameni (poate majoritatea) doresc cu adevărat să realizeze ceva în viață, însă nevoia de a supraviețui cu foarte puțin îi paralizează. Poate că a primi niște bani în plus îi determină să se străduiască mai mult și/sau să încerce lucruri noi. Abhijit și colegii lui au realizat un experiment în Ghana.

Beneficiarilor acestuia li s-a oferit posibilitatea de a face geți, pe care autorii experimentului urmau să le cumpere ulterior la prețuri foarte generoase. Unele dintre lucrătoare (alese în mod aleatoriu) participau și la un program în care primeau un bun productiv, cel mai adesea capre, precum și o pregătire legată de cum să utilizeze cât mai bine bunul respectiv și cum să le crească încrederea în sine (erau femei foarte sărace, care poate că nu credeau că sunt bune de ceva). În ciuda faptului că îngrijirea caprelor le-a mărit volumul de muncă (și le-a adus și un venit, deci erau mai puțin desperate să facă niște bani în plus), femeile care au participat la program au făcut mai multe geți și au câștigat mai mult din vânzarea lor decât cele care nu au făcut parte din programul prin care li s-au oferit bunuri. Mai interesant, marea diferență dintre cele cu și cele fără un bun a devenit clară când o geantă avea un model complicat. Beneficiarele de bunuri au lucrat mai repede, dar au întrunit condițiile de calitate. Explicația cea mai plauzibilă este că faptul că au primit în dar un bun le-a eliberat de grija supraviețuirii, dându-le lungimea de undă și energia necesare ca să se concentreze asupra muncii lor.

Este adevărat și că persoana săracă tipică din lumea în curs de dezvoltare nu poate să primească un credit (sau poate doar să primească unul cu o dobândă astronomică) și nu are pe nimeni care să o ajute dacă nu-i merge afacerea. Ambele condiții fac și mai grea deschiderea afacerii de vis. Un ajutor în bani care se acordă vreme de mai mulți ani și oferă o finanțare suplimentară, protejează în plus consumul dacă afacerea nu merge. Poate că un venit garantat i-ar face pe săraci să își dorească să se ducă în altă parte ca să își caute o slujbă mai bună, să învețe să facă și altceva sau să își deschidă o nouă afacere.

Dar poate că toate astea sunt valabile doar în țările în curs de dezvoltare, unde săracii sunt, într-adevăr, foarte săraci, iar banii chiar îi determină să muncească. Poate că în Statele Unite lucrurile stau cu totul altfel, de vreme ce toată lumea, indiferent cât este de săracă, poate să își găsească de lucru de regulă. Este posibil ca efectul lenei să predomină acolo? După cum se pare, există dovezi, încă din anii 1960, potrivit cărora lenea nu ar trebui să fie un mare motiv de îngrijorare în SUA. De fapt, primul experiment randomizat la scară largă care a fost efectuat vreodată în științele sociale, Experimentul de menținere a veniturilor din New Jersey, a fost conceput tocmai ca să determine impactul „impozitului negativ pe venit”. Un impozit negativ pe venit (NIT*****) aplică ideea că sistemul de impozitare a venitului ar trebui conceput astfel încât să li se garanteze tuturor primirea a cel puțin unui venit minim. Săracii ar trebui să plătească impozite negative ca să primească mai mult decât câștigă, dar, pe măsură ce se

îmbogățesc, vor primi sume tot mai mici ca ajutor, până când, la un anumit moment, încep să plătească către sistem.

Acest lucru este diferit de VBU, deoarece pentru oamenii care se află aproape de punctul critic dintre cei care cotizează în sistem și cei care primesc din partea sistemului există un potențial factor puternic de demotivare să muncească. Cu alte cuvinte, pe lângă efectul de venit (nu trebuie să muncesc dacă am deja suficienți bani ca să supraviețuiesc) de care se tem majoritatea factorilor de decizie politică, aceste planuri pot avea un efect de substituie (munca valorează mai puțin, de vreme ce ceea ce câștig ca venit suplimentar se scade sub formă de beneficii reduse de asistență socială).

Mulți oameni de știință și factori de decizie politică, din ambele partide, au agreeat impozitul negativ pe venit. La stânga, Biroul de Oportunități Economice al SUA, din timpul președinției democratului Lyndon Johnson, a anunțat ideea și a întocmit un plan de înlocuire a asistenței sociale tradiționale cu un NIT. La dreapta, Milton Friedman a susținut înlocuirea programelor de ajutoare bănești cu un NIT unic. Președintele republican Richard Nixon l-a propus în 1971 ca partea a pachetului său de reformă a asistenței sociale, însă Congresul l-a respins. O teamă principală pe atunci era că beneficiarii acestuia ar fi lucrat mai puțin ca urmare a programului și astfel statul ar fi ajuns să plătească niște oameni care altfel și-ar fi câștigat singuri existența.

Atunci Heather Ross, doctorandă în economie la MIT a venit, neîndoielnic pentru prima dată în științele economice, cu ideea unui experiment menit să rezolve dilema. Ross era supărată de faptul că politicienii apelau la glume ca să își motiveze politica economică și că nu exista nici o bază faptică pentru a se stabili dacă persoanele cu venituri scăzute s-ar lăsa de muncă dacă ar primi ajutor de la un astfel de program. În 1967 ea a depus la Biroul de Oportunități Economice al SUA o propunere de SCR. Studiul a primit până la urmă finanțare și, potrivit exprimării lui Ross, aceasta s-a ales cu o „lucrare de 5 milioane de dolari“.

Rezultatele acestei propuneri inspirate au fost, pe lângă un experiment legat de NIT, efectuat în New Jersey, numeroase. La începutul anilor 1970, Donald Rumsfeld (da, același) a împiedicat implementarea completă a impozitului negativ pe venit îndreptându-l spre o serie de experimente. Primul experiment a avut loc în zonele urbane din New Jersey și Pennsylvania (1968–1972), urmat fiind de experimente în zonele rurale din Iowa și Carolina de Nord (1969–1973),

în Garu, din India (1971–1974), și de cel mai amplu, Experimentul de menținere a veniturilor din Seattle-Denver (SIME/DIME), în Seattle (Washington) și Denver (Colorado) (1971–1982, care a cuprins 4 800 de gospodării).

Experimentele privind NIT au constatat într-un mod convingător fezabilitatea și utilitatea efectuării de studii de control randomizate pentru stabilirea strategiilor. Aveau să treacă decenii întregi până când astfel de proiecte atât de ambițioase din punct de vedere intelectual aveau să joace un rol important în științele politice. Astfel, acestea fiind primele experimente din științele sociale, nu este de mirare faptul că modul în care au fost concepute și implementate a fost departe de perfecțiune. S-au pierdut participanți, eșantioanele erau prea mici ca să dea rezultate precise și, faptul cel mai îngrijorător, culegerea de date a fost contaminată. Mai mult decât atât, pentru că experimentul nu a durat mult și a fost la scară redusă, nu a fost, de asemenea, ușor să se extrapoleze ce s-ar putea întâmpla în urma unui program mai de durată și mai cuprinzător.

Cu toate acestea, luate împreună, rezultatele sugerează că programul privind NIT chiar a redus puțin furnizarea de muncă, dar nicidecum pe cât se așteptau cei care se temeau. În medie, reducerea timpului muncit a fost între două și patru săptămâni de program complet de lucru în decursul unui an. În cadrul experimentului celui mai amplu (SIME/DIME), soții care au primit NIT și-au redus numărul de ore muncite cu numai 9% față de cei care nu l-au primit, deși soțiile lor care au beneficiat de NIT și-au redus numărul de ore cu 20%. În general, concluzia oficială a studiului a fost că programul de menținere a veniturilor nu a produs efecte mari asupra înclinației de a munci a oamenilor, mai ales a principalilor susținători ai familiei.

Există și exemple de programe locale necondiționate de ajutoare bănești din diverse părți ale Statelor Unite. Din Fondul Permanent din Alaska s-a distribuit începând cu 1982 un dividend de 2 000 de dolari de persoană pe an. Nu pare să fi avut nici un efect negativ asupra muncii. Desigur că Fondul Permanent din Alaska, deși universal și permanent (după cum o indică denumirea sa), este și destul de redus în comparație cu VBU. Dacă ar fi fost suficient ca lumea să trăiască din el, oamenii s-ar fi lăsat de muncă. Un program mai apropiat de VBU este cel prin care li se plătesc dividende de la cazino membrilor tribului Cherokee pentru terenurile lor. Banii, circa 4 000 de dolari de adult pe an, reprezintă o creștere considerabilă a venitului, pentru că venitul familiilor de amerindieni era de circa 8 000 de dolari de persoană. Comparând familiile eligibile și neeligibile din zonă înainte și după primirea dividendelor, un studiu

nu a constatat vreun efect asupra muncii prestate de familie, ci numai efecte pozitive semnificative asupra educației adolescenților.

VUBU (VENITUL ULTRA DE BAZĂ UNIVERSAL)

Așadar nu există dovezi că ajutoarele bănești necondiționate duc la o viață de desfrâu. Ce ne spune asta despre modul în care este concepută politica de protecție socială?

În țările în curs de dezvoltare, în care mulți oameni se află în pericolul de a se trezi săraci și în care lipsesc plasele de siguranță, oricât de imperfecte ar fi, care există în țările bogate (servicii de urgență, adăposturi, bănci de alimente), importanța existenței unei posibilități de redresare precum VBU ar putea să fie enormă, și pentru a face față ghinionului, și pentru a-ți fi mai ușor să încerci ceva nou.

Una dintre modalitățile cel mai des întâlnite prin care oamenii se protejează împotriva riscurilor legate de venituri în multe părți din lumea în curs de dezvoltare este să stea pe loc. Am discutat despre retinerea față de migrare în Capitolul 2 și unul dintre motivele acesteia este că cei care migrează riscă să își piardă drepturile asupra terenurilor. În mod interesant, de exemplu, în prezent majoritatea familiilor care dețin terenuri în India își obțin veniturile din altă parte decât din agricultură. Însă proprietatea asupra terenurilor rămâne valoroasă, pentru că aceasta oferă o garanție că, dacă toate celelalte ocupații merg prost, oamenii pot trăi de pe urma a ceea ce cultivă singuri.

Aceasta are drept consecință faptul că zonele în care există o mare pondere de mici proprietari tind să se industrializeze greu. Și acest fapt se datorează în parte modului în care este concepută reforma imobiliară; când săracii dobândesc drepturi imobiliare, acestea de obicei se transmit prin moștenire, dar nu se pot vinde. Dar există și o puternică reticență de a vinde chiar și din partea agricultorilor. În statul indian Bengalul de Vest, când au venit comuniștii la putere după victoria acestora de la alegerile din 1977, prima lor grijă a fost să le dea agricultorilor care erau arendași drepturi permanente asupra terenurilor pe care le lucrau. Dreptul se putea transmite prin moștenire, dar nu se putea vinde.

30 de ani mai târziu, același guvern comunist, conștient fiind de lipsa dezvoltării industriale din stat, a încercat să cumpere terenurile înapoi de la agricultori (inclusiv de la agricultorii–arendași). Ideea a stârnit o reacție de furie, așa că planul a fost abandonat. Comuniștii au sfârșit prin a fi îndepărtați de la putere în urma protestelor masive împotriva evacuărilor de pe terenuri și a represiunilor sângeroase cu care au fost întâmpinate acestea.

Singurul lucru pe care l-au vrut agricultorii din Bengalul de Vest ca despăgubire pentru cedarea terenurilor a fost promisiunea unei slujbe, a unei surse stabile de venit. Poate că, dacă ar fi existat vreun fel de VBU care să asigure acest venit, reacția de opoziție ar fi fost mult mai mică și ar fi fost mult mai ușor să se transforme terenurile arabile în terenuri cu destinație industrială. În Capitolul 5 am menționat proasta utilizare a terenurilor ca fiind principala sursă de alocare necorespunzătoare de resurse din India, care a provocat probabil cea mai mare lovitură creșterii economice. Dacă VBU ar scădea nevoia oamenilor de a ține cu dinții la terenurile lor, s-ar putea reduce alocarea necorespunzătoare de resurse. S-ar putea reduce și alocarea necorespunzătoare de forță de muncă, făcându-se mai plăcută pentru proprietarii de pământ ideea de a-și vinde terenurile și de a se muta unde există ocazii mai bune pe piața muncii.

India însă nu are în momentul de față nimic asemănător cu VBU. Planul actual propus de guvern li se aplică numai agricultorilor și nu le asigură nicidecum subzistența. Garanția venitului minim propusă de opoziție este mai asemănătoare creditului pentru un impozit negativ pe venit. Planul este în sensul că acesta ar trebui să fie destinat săracilor și să fie treptat impozitat pe măsură ce cresc veniturile. De fapt, foarte puține țări au ceva cât de cât asemănător venitului universal de bază, care este garantat tuturor și nu este imposibil. Dacă au ceva, au ajutoare bănești destinate săracilor, care pot fi condiționate sau necondiționate. Însă identificarea persoanelor-țintă în țările în curs de dezvoltare este, de obicei, greu de realizat, pentru că cei mai mulți lucrează în agricultură sau la firme mici. Este aproape imposibil ca guvernul să știe cât câștigă aceștia, ceea ce face foarte grea identificarea săracilor și acordarea unui venit în plus acestora.

Alternativa la identificarea lor este autoidentificarea. Legea indiană privind garantarea la nivel național a ocupării forței de muncă din mediul rural (NREGA*****) este programul cel mai amplu dintre cele în care beneficiarii se autodesemnează (și poate un fel de model pentru Programul federal de asigurare a locurilor de muncă din Statele Unite). Fiecare familie de la țară este

îndreptătită la 100 de zile de muncă pe an la salariul minim oficial, care este mai mare decât salariile reale în majoritatea locurilor. Nu există nici o selecție oficială, însă există condiția minimă să lucreze, de obicei pe șantiere de construcții, ceea ce îi elimină pe toți cei care au ceva mai bun de făcut decât să stea în soare opt ore pe zi.

Programul este îndrăgit în rândul celor săraci. Atât de îndrăgit încât guvernul Modi a hotărât să nu îl combată direct după ce a câștigat alegerile din India în 2014, deși militase împotriva acestuia. Un avantaj al unui program de ocupare a forței de muncă precum NREGA este că înlocuiește, cel puțin parțial, salariul minim în locuri în care nu se poate acorda un salariu minim. Muncitorii pot folosi salariul primit prin NREGA ca să negocieze cu angajatorii din sectorul privat și există dovezi că fac acest lucru. În plus, în cadrul unui studiu s-a constatat că a crescut numărul de angajări în sectorul privat, chiar dacă au crescut salariile. Conspirând să plătească mai puțin, angajatorii reduceau de fapt numărul locurilor de muncă, probabil pentru că unii oameni nu puteau sau nu doreau să muncească pe sume atât de mici.

Principalul punct care există la toate programele de ocupare a forței de muncă este că cineva trebuie să creeze milioane de locuri de muncă. În India, acest lucru cade în sarcina autorităților sătești (panchayat). Însă există o mare lipsă de încredere între autoritățile centrale și cele sătești, fiecare dintre acestea acuzând cealaltă parte, adesea pe bună dreptate, de corupție. Consecința este un fel de birocrație și ineficiență care apar de obicei când se pune mult accentul pe combaterea corupției. Aprobarea propunerii de proiect și demararea acestuia durează câteva luni și necesită multe eforturi din partea conducătorului de panchayat. Asta înseamnă că programul este incapabil să răspundă eficient la modificări bruște în caz de nevoie, cum ar fi o secetă neașteptată. Înseamnă, de asemenea, că, dacă se nimerește să locuiești într-un sat în care conducerea panchayatului a hotărât că aceste proiecte provoacă prea multă bătaie de cap, nu mai ai nici o șansă. În Bihar, statul cel mai sărac din India, mai puțin de jumătate dintre cei care vor să muncească prin intermediul NREGA reușesc să o facă.

Programul ajunge să fie prea vulnerabil la corupție, pentru că numărul foarte mare de persoane implicate în supravegherea programului își pot folosi puterea ca să blocheze plățile și să obțină mită. Reducerea numărului de straturi de funcționari implicați în supravegherea programului a redus în medie averea funcționarilor din NREGA cu 14%. Și chiar când oamenii primesc de muncă, durează adesea luni întregi până să fie plătiți.

Toate acestea sugerează faptul că există multe motive întemeiate ca să se ia în calcul trecerea la VBU în multe țări în curs de dezvoltare. Problema o reprezintă, desigur, banii. Majoritatea țărilor în curs de dezvoltare trebuie să impoziteze mai mult, însă acest lucru nu se va schimba prea curând. Inițial, cei mai mulți bani vor trebui să provină din anularea altor programe, inclusiv a unora mari și îndrăgite, precum subvențiile pentru energie electrică. Reducerea numărului de programe are poate în plus avantajul concentrării capacității reduse a statului asupra a numai câtorva lucruri. Guvernul Indiei are sute de programe în derulare. Multe dintre acestea nu au, de fapt, nici o finanțare, dar au câte un birou special și personal care face foarte puține lucruri. Manish Sisodia, vicepremier al guvernului de la Delhi, a glumit la un moment dat spunând că, atunci când a preluat puterea, exista o rubrică în buget pentru achizițiile de opiu. A descoperit că era o rămășiță a programului de mult decedat care fusese dedicat refugiaților dependenți de opiu din Afghanistan stabiliți în Delhi.

Orice venit universal pe care guvernele țărilor sărace și-l vor putea permite va fi ultra de bază. De aici VUBU. În Studiul economic anual din India s-a propus ceva de acest gen în 2017. S-a estimat că acordarea anuală a sumei de 7 620 de rupii (430 de dolari la PPC) pentru 75% din populația Indiei i-ar propulsa pe toți, cu excepția celor mai săraci, peste pragul de sărăcie din 2011–2012. 7 620 de rupii sunt prea puțini chiar și după criteriile indiene (mai puțin decât au propus drept VBU indian câțiva economiști), dar poate că sunt suficienți ca să supraviețuiască unii. Sondajul estimează costul unui asemenea plan la 4,9% din PIB-ul Indiei. În 2014–2015, subvențiile din India pentru cel mai important îngrășământ, pentru petrol și pentru alimente au costat 2,07% din PIB, în timp ce cele mai ample zece scheme de protecție socială au costat 1,38%, deci eliminarea acestor programe existente ar acoperi integral două treimi din VUBU.

Această propunere presupune că ar fi destul de ușor să se excludă 25% din populație din program. S-ar putea, într-adevăr, să fie posibil să se stabilească o formă ușoară de autoselecție. Necesitatea ca fiecare beneficiar să se ducă la un bancomat în fiecare săptămână și să își introducă în sistem actul de identitate biometric, fie că primește bani, fie că nu, ar prezenta dublul avantaj al eliminării solicitanților-fantomă și al complicării procedurii astfel încât bogații să prefere să nu pretindă beneficiul. Ar trebui să existe posibilități de sprijin care să le permită persoanelor cu incapacitate să își primească banii sau care să fie folosite în caz de disfuncționalități tehnice (după cum se întâmplă adesea, mai ales în cazul muncitorilor care lucrează manual și ale căror amprente se șterg din cauza muncii). Dar cu o prezentare corectă („veniți să luați ceva bani în plus dacă vă

trebuie“), o condiție blândă precum cea de a se duce la un bancomat o dată pe săptămână ar putea să descurajeze cel puțin 25% din populație ca să încaseze banii la un moment dat, asigurându-se totodată că aceia care chiar au nevoie de bani tot îi încasează.

Deși suntem în favoarea unui VUBU în baza datelor pe care le avem până acum la dispoziție, nu există încă informații cu privire la impactul acestuia pe termen lung. Majoritatea dovezilor pe care le avem provin din intervenții de relativ scurtă durată. Nu putem să fim siguri de cum vor reacționa oamenii dacă li se asigură un venit de bază pe viață. Când va dispărea noutatea venitului în plus, oare vor fi din nou descurajați și vor lucra mai puțin sau vor aspira la mai mult și se vor strădui mai mult? Care va fi impactul pe termen lung asupra familiilor lor al faptului că li se asigură un venit? Sperăm ca aceasta să constate un SCR pe scară largă privind VBU la care participă Abhijit și care se desfășoară în Kenya. În 44 de sate i s-au garantat fiecărui adult 0,75 dolari pe zi pentru 12 ani. În 80 de sate, fiecare adult va primi banii pe doi ani. În 71 de sate, fiecare adult va primi o dată suma de 500 de dolari de adult. În fine, în 100 de alte sate nu i se va asigura nimănui nici un venit, însă se vor aduna datele în mod regulat. În total, sunt implicate în experiment aproape 15 000 de familii. Vom începe să vedem rezultatele la începutul lui 2020.

Putem însă să vedem deja dovezile pe termen lung ale ajutoarelor bănești condiționate care se oferă de mulți ani în câteva țări. Aceste programe au început în anii 1990, iar cei care erau pe atunci copii sunt acum adulți tineri. Se pare că există un efect de durată asupra bunăstării acestora. De exemplu, în Indonezia în 2007 guvernul a introdus PKH, un program de ajutoare bănești condiționate, în 438 de subdistricte din toată Indonezia (alese aleatoriu dintre 736 de subdistricte) pentru un număr total de circa 700 000 de familii. Programul prezintă trăsăturile caracteristice ale majorității programelor de ajutoare condiționate: familiile au primit ajutoare lunare în bani dacă și-au trimis copiii la școală și au beneficiat de îngrijire preventivă. Satele înscrise în program în 2007 continuă să primească beneficiile chiar și astăzi, însă, din cauza inerției birocratice, guvernul nu a extins programul asupra satelor de control. Compararea satelor tratate și a celor de control demonstrează mari câștiguri de durată sub aspectul sănătății și al educației; există o creștere spectaculoasă a numărului de nașteri asistate de profesioniști din domeniul medical și o înjumătățire a numărului copiilor care nu se duc la școală. De-a lungul timpului, programul a afectat și fondul de capital uman; s-a înregistrat o reducere cu 23% a numărului copiilor cu probleme de dezvoltare mintală și a crescut numărul

celor care au absolvit școala. Cu toate acestea, în ciuda acestor câștiguri în materie de capital uman și a ajutoarelor bănești în sine, familiile nu sunt cu mult mai înstărite. Acesta este un avertisment important cu privire la efectele pe termen lung ale ajutoarelor pur bănești. Se poate ca sumele de bani pe care și le permite guvernul să fie prea mici ca să schimbe cu adevărat veniturile (și costurile legate de acordarea de mari sume de bani sunt prea mari ca să fie suportate de sistem).

Ținând cont de toate acestea, cea mai bună combinație s-ar putea să fie un VUBU la care să poată avea acces toată lumea când are nevoie și care să cuprindă ajutoare bănești mai mari pentru cei foarte săraci și să fie legat de asistența medicală preventivă și de educația copiilor. Condițiile pentru primirea ajutoarelor nu trebuie să fie reglementate foarte strict. În Maroc am văzut că un „ajutor bănesc cu destinație specială”, care doar încuraja folosirea banilor pentru cheltuielile legate de educație, dar fără a impune acest lucru, pare să fi fost la fel de eficient în schimbarea comportamentului precum un program tradițional de ajutoare bănești condiționate. În mod asemănător, programul PKH din Indonezia nu a impus cu strictețe respectarea condițiilor. În acest sens, a fost tot un „ajutor bănesc cu destinație specială”. Aceasta diminuează cheltuielile administrative și duce la evitarea excluderii familiilor celor mai fragile. Și identificarea beneficiarilor se poate realiza relativ ieftin, prin concentrarea atenției asupra regiunilor sărace și prin realizarea identificării de către liderii comunităților și pe baza datelor deja disponibile. Se vor face greșeli. Însă, atât timp cât dorim să fim liberali în privința aplicării testelor (astfel încât cei care au nevoie de ajutor nu sunt eliminați, chiar și cu prețul acordării de ajutoare și unora care nu au nevoie de ele), și atât timp cât există un VUBU menit să asigure o sumă minimă, împăcăm și capra, și varza.

VBU PENTRU SUA?

Și politica de protecție socială din Statele Unite (și în majoritatea celorlalte țări bogate) trebuie regândită. Există prea multă lume furioasă care are sentimentul că lucrurile nu sunt în favoarea lor de prea mult timp. Și nu există nici un semn că lucrurile se vor rezolva prea curând. Deci VBU este soluția pentru Statele Unite?

Dacă votanții sunt convinși că guvernul se află pe drumul cel bun, aceștia s-ar putea să fie mai puțin reticenți să plătească impozitele în plus necesare pentru finanțarea acestuia. Potrivit unui studiu realizat de Centrul de Cercetare Pew, 61% dintre americani sunt în favoarea unei politici de stat prin care să li se ofere tuturor americanilor un venit garantat care să le satisfacă nevoile de bază în cazul în care roboții vor ajunge să fie în stare să execute majoritatea muncilor umane. Dintre democrați, 77% sunt pentru. Dintre republicani, 38% sunt pentru. 65% dintre democrați (dar numai 30% dintre republicani) spun că statul are obligația să îi ajute pe lucrătorii disponibilizați, chiar dacă aceasta implică mărirea impozitelor. Ținând cont de acest nivel de susținere și de faptul că Statele Unite percep prea puține impozite în comparație cu alte țări din lume, ne putem imagina o creștere a impozitelor de la 26% la 31,2% din PIB. Aceasta ar face ca fiecare american să poată primi 3 000 de dolari pe an. Pentru o familie de patru persoane, ar însemna 12 000 de dolari pe an, jumătate din limita sărăciei. Nu este o avere, dar reprezintă o sumă considerabilă de bani pentru cei care se află în treimea cea mai săracă. Dacă se finanțează dintr-un impozit pe capital, iar cota-parte a capitalului din economie crește din cauza automatizării, VBU va deveni mai generos în timp. În Europa, impozitele nu prea mai pot fi mărite, însă o întreagă serie de ajutoare sociale (ajutoare pentru chirii, ca venituri etc.) ar putea fi comasate într-o sumă unică având puține restricții în privința modului în care ar putea să fie cheltuită. De fapt, tocmai asta s-a încercat în Finlanda în 2017 și 2018, când au fost aleși în mod aleatoriu 2 000 de șomeri ca să primească un VBU în locul ajutoarelor sociale tradiționale (pentru chirie, asistență la angajare etc.). Restul de 173 222 au format grupul de control. Rezultatele inițiale sugerează că cei care primesc VBU sunt mai mulțumiți. Nu există diferențe între câștigurile primite de cele două grupuri, ceea ce corespunde cu tot ce am observat până acum.

Dar oare un VBU chiar i-ar face pe cei care nu țin pasul cu restul să se simtă mult mai puțin furioși? Mulți susținători ai VBU, însă nu săracii, par să îl considere un mod de a-i mitui pe cei care vor deveni ineficienți din cauza noii economii și nu vor fi în stare să își găsească de lucru. Dacă ar avea un VBU, aceștia s-ar mulțumi să nu mai caute de lucru și să facă altceva în schimb. Dar tot ce știm până acum pare să ne spună că este foarte puțin probabil să se întâmple așa. I-am întrebat pe participanții la sondajul nostru următorul lucru: „Credeți că dacă ar exista un venit universal de bază de 13 000 de dolari pe an (fără nici un fel de obligații), v-ați lăsa de muncă sau ați înceta să mai căutați de lucru?” 87% au spus că nu ar face-o. Toate datele din cartea de față sugerează faptul că majoritatea oamenilor vor, de fapt, să muncească, nu doar pentru că au

nevoie de bani; munca oferă un scop, un sentiment de apartenență și de demnitate.

În 2015, Rand Corporation a desfășurat un studiu aprofundat al condițiilor de muncă ale circa 3 000 de americani. Cei intervievați au fost întrebați cât de des le oferă munca următoarele: „satisfacția lucrului bine făcut“, „senzația că faci ceva folositor“, „senzația de împlinire personală“, „posibilitatea de a avea efecte pozitive asupra comunității/societății“, „posibilități de a-ți folosi din plin calitățile“ și „teluri la care să aspiři“. S-a constatat că patru din cinci angajați din SUA au declarat că slujbele le oferă cel puțin una dintre aceste surse de sens tot timpul sau în cea mai mare parte a timpului.

Cam în aceeași perioadă, Centrul de Cercetare Pew a adunat date cu privire la mulțumirea americanilor față de propriul loc de muncă și i-a întrebat pe respondenți dacă simt că slujba le dă o senzație de identitate. Circa jumătate (51%) dintre americanii angajați au spus că slujba le oferă o senzație de identitate, în vreme ce cealaltă jumătate (47%) a spus că slujba reprezintă doar un mijloc prin care își câștigă existența.

Nu este prea clar cum se împacă rezultatele acestor două studii, dar este cert că mulți oameni țin să aibă o slujbă și din motive care nu țin de primirea unui salariu. Cu toate acestea, angajații cu mai multe studii și cei care câștigă mai mult sunt cei care tind să își considere munca ca făcând parte din propria identitate; numai 37% dintre cei care fac 30 000 de dolari pe an sau mai puțin declară că munca le dă o senzație de identitate. Există și mari diferențe între domeniile de activitate. De exemplu, 62% dintre adulții care lucrează în domeniul sănătății și 70% dintre cei care lucrează în învățământ spun că munca le dă o senzație de identitate, spre deosebire de 42% dintre cei care lucrează în turism și 36% dintre cei care lucrează în comerțul angro sau en detail.

Oamenii împart slujbele în bune și proaste sau cel puțin în cele semnificative și cele mai puțin semnificative. Slujbele mai bine plătite sunt, în medie, slujbe mai bune, dar contează și ce faci. Este posibil ca oamenii să nu vrea să se mute de la un serviciu care le place la unul pe care îl consideră fără nici o importanță, chiar dacă venitul le-ar rămâne mai mult sau mai puțin neschimbat. Și, de fapt, oamenii nu prea cad în picioare când își pierd o slujbă pe care au avut-o mulți ani. Multe studii au constatat că, în medie, lucrătorii disponibilizați nu își revin niciodată complet în privința câștigurilor în urma unei concedieri colective. În medie, slujbele pe care le găsesc sunt mai puțin bine plătite, mai puțin stabile și

nu presupun aceleași beneficii.

Acest lucru este probabil legat de faptul, despre care am discutat în Capitolul 2, că piețele muncii privesc mai degrabă potrivirea dintre angajați și angajatori; găsirea unui angajator care are încredere în tine și te apreciază și în care ai încredere și pe care îl apreciezi ține de noroc. Dacă îl găsești, este firesc să încerci să rămâi la el, ceea ce duce la o carieră mai stabilă și mai plină de satisfacții, și din punct de vedere economic, și din alte puncte de vedere. Din momentul în care pierzi relația respectivă, este greu să o restabilești, mai ales dacă ești mai în vârstă și ai propriile tabieturi.

Acest lucru justifică ceva mai degrabă uimitor și înspăimântător. Un studiu a constatat că, atunci când angajații vechi sunt concediați ca parte a unor concedieri colective, aceștia au tendința să moară în anii imediat următori. Pierderea locului de muncă pare să le provoace la propriu oamenilor atacuri de cord. Impactul estimat al pierderii slujbelor asupra ratei mortalității scade în timp, dar nu revine la zero, pe măsură ce apar problemele pe termen mai lung, precum alcoolismul, depresia, durerea și dependența. În general, studiul a constatat că angajații concediați la vârsta mijlocie și-au pierdut între un an și un an și jumătate din speranța de viață.

Schimbările ne afectează în moduri pe care majoritatea analizelor politice le ignoră. Ca economiști, ne preocupă pierderea veniturilor, precum și timpul și eforturile depuse pentru găsirea unui nou loc de muncă, însă adevăratul preț al pierderii unei slujbe nu se regăsește în modelele noastre. Probabil că nu este de mirare că nici VBU, o idee spre care economiștii tind în mod instinctiv, nu îl ia în calcul. Acesta își imaginează o lume în care angajații disponibilizați se consideră eliberați de obligația de a munci. Tinerii pensionari care trăiesc de pe urma VBU descoperă un nou sens al vieții, lucrând de acasă, făcând muncă de voluntariat în beneficiul comunităților lor, apucându-se de meșteșugărit sau explorând lumea. Din păcate, datele ne sugerează că, de fapt, oamenilor le vine greu să găsească ceva semnificativ de făcut în afara programului de lucru. De la începutul Studiului privind modul în care își utilizează americanii timpul (ATUS*****) în anii 1960, timpul alocat activităților distractive a crescut destul de mult și pentru bărbați, și pentru femei. Pentru bărbații tineri, o parte considerabilă din timpul lor, din 2004, este dedicată jocurilor video. Pentru toate celelalte grupe, majoritatea acestui timp este alocat privitului la televizor. În 2017, bărbații petreceau în medie cinci ore și jumătate pe zi desfășurând activități relaxante (inclusiv navigatul pe internet, privitul la televizor,

socializarea și activități de voluntariat), iar femeile – cinci ore. Privitul la televizor era o activitate relaxantă care le ocupa cea mai mare parte din timp (2,8 ore pe zi). Socializarea în afara casei era pe locul doi, la o mare diferență, ocupându-le 38 de minute. În vremea Marii Recesiuni, când a scăzut timpul de muncă în afara casei, televizorul și somnul au ocupat până la jumătate din timpul de relaxare.

Dar se pare că privitul la televizor și dormitul nu ne fac neapărat mai fericiți. Daniel Kahneman și Alan Krueger au arătat, folosind studii în care le-au cerut oamenilor să își reconstituie ziua și cum s-au simțit pe parcursul ei, că printre activitățile relaxante, privitul la televizor, folosirea computerului și dormitul le ofereau cea mai puțină plăcere de moment și cel mai puțin un sentiment de împlinire. Socializarea este una dintre activitățile cele mai plăcute.

După câte se pare, oamenilor le este foarte greu să descopere singuri cum să dea mai mult sens propriilor vieți. Majoritatea dintre noi avem nevoie de disciplina pe care ne-o oferă mediul organizat al locului de muncă, căruia îi acordăm apoi însemnătate și sens. Acest lucru apare când oamenii se tem de automatizare. În studiul efectuat de Centrul de Cercetare Pew, 64% dintre respondenți au spus că se așteaptă ca oamenii să le fie greu să găsească ce să facă în viață dacă vor fi nevoiți să concureze cu roboți și computere performante pentru un loc de muncă. De fapt, persoanele care au mai mult timp la dispoziție (pensionari, șomeri, cei din afara pieței muncii) sunt, din contră, mai puțin dispuși să facă muncă voluntară decât cei care lucrează cu normă întreagă. Voluntariatul este o activitate pe care o facem după activitățile noastre obișnuite, nu în locul lor.

Cu alte cuvinte, dacă avem dreptate când spunem că adevărata criză din țările bogate constă în faptul că mulți oameni care se considerau ca făcând parte din clasa de mijloc și-au pierdut sentimentul de autoapreciere pe care li-l dădeau slujbele, VBU nu este o soluție. Motivul pentru care avem soluții diferite pentru țările bogate și pentru cele sărace este dublu. În primul rând, VBU este ceva simplu și multe țări sărace nu au capacitatea de conducere ca să deruleze programe mai complicate. Acest lucru nu este valabil în Statele Unite, și chiar și mai puțin în Franța sau în Japonia.

În al doilea rând, în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare, omul de rând cu siguranță că ar dori și un loc de muncă stabil cu un venit bun și beneficii, însă asta nu este ceea ce el își închipuie că i se cuvine. O foarte mare parte dintre săracii și aproape săracii din lume, care practic trăiesc cu toții în țările în curs de

dezvoltare, sunt propriii angajați. Nu le place să fie propriii angajați, dar s-au obișnuit cu asta. Ei știu că s-ar putea să trebuiască să își schimbe ocupația cu una foarte diferită într-o lună sau chiar într-o zi, în funcție de ocaziile disponibile. Vând gustări dimineața și muncesc în ateliere de croitorie după-amiaza. Sau muncesc în agricultură pe perioada musonului și fac cărămizi pe perioada sezonului secetos.

În parte, din acest motiv nu își clădesc viețile în jurul muncii; au grijă să își mențină relațiile cu vecinii, cu rudele, cu grupurile lor de castă și religioase, cu asociațiile oficiale și neoficiale. În Bengalul de Vest, unde s-a născut Abhijit, clubul (care se pronunță în bengaleză klaab) este instituția de bază; majoritatea satelor și a cartierelor urbane au cel puțin unul. Membrii acestora sunt bărbați cu vârste cuprinse între 16 și 35 de ani; se întâlnesc aproape în fiecare zi ca să joace crichet sau fotbal sau cărți sau jocul de societate specific Asiei de Sud, carom. Se descriu adesea ca fiind asistenți sociali și când, să zicem, moare cineva dintr-o familie, aceștia se duc și dau o mână de ajutor. Însă practică și o ușoară formă de șantaj în numele „asistenței sociale” sau al ceremoniilor religioase și asta, împreună cu contribuțiile din partea politicianilor locali care îi folosesc ca și pedestrași, acoperă cheltuielile de întreținere a clubului și ale sărbătorilor ocazionale organizate de acesta. În primul rând însă, este un mod de a-i ține pe localnici departe de bucluc într-un cadru în care majoritatea dintre ei nu muncesc sau au o slujbă care nu le place. Le oferă un minimum de rost.

DINCOLO DE FLEXICURITATE

Dacă VBU nu va rezolva dislocarea provocată de modelul nostru economic actual, atunci ce o va rezolva? Economiiștii și mulți factori de decizie politică preferă modelul danez de „flexicuritate”. Acesta permite o flexibilitate totală a pieței muncii, ceea ce înseamnă că oamenii pot fi concediați destul de ușor când nu mai sunt necesari, însă cei concediați sunt subvenționați astfel încât să nu sufere o mare pierdere economică și autoritățile depun eforturi concertate pentru a-l reîncadra pe lucrător în câmpul muncii (poate după cursuri semnificative de reconversie profesională). Prin comparație cu un sistem în care muncitorii sunt, practic, pe barba lor (precum în Statele Unite), scopul flexicurității este acela de a asigura faptul că pierderea unui loc de muncă nu este o tragedie, ci doar o

etapă normală din viață. În comparație cu un sistem care îngreunează concedierea angajaților cu contracte de muncă pe durată nedeterminată (precum în Franța), flexicuritate le dă posibilitatea angajatorilor de a se adapta la schimbarea împrejurărilor și duce la evitarea conflictelor dintre „cei dinăuntru“, cei suficient de norocoși încât să aibă locuri de muncă foarte protejate, și „cei dinafară“, care nu au nici un loc de muncă.

Aceasta corespunde reacției reflexe de bază a economistului: ar trebui să lăsăm piața să își facă treaba și să îi asigurăm pe cei care ajung să aibă ghinion. Pe termen lung, împiedicarea realocării forței de muncă din domeniile care își restrâng activitatea în cele care se dezvoltă este și nepractică, și inefficientă. Pentru mulți oameni din economie, mai ales pentru lucrătorul tânăr, este valoros orice sprijin de recalificare profesională. Am văzut mai sus că programul AAC a funcționat.

Cu toate acestea, nu credem că flexicuritate reprezintă soluția completă. Asta din cauza pe care am discutat-o deja; pierderea unui loc de muncă înseamnă mai mult decât pierderea unui venit. De multe ori înseamnă pierderea bruscă a unui plan organizat de viață și a unei anumite viziuni legate de traiul bun. Mai exact, pentru persoanele mai în vârstă și pentru cei care au lucrat într-un anumit loc sau la o anumită firmă vreme de mulți ani este probabil mult mai greu să își schimbe cariera. Reconversia profesională a acestora este costisitoare, ținând seama de faptul că acestora le rămân relativ puțini ani de muncă în viitor. Au mult de pierdut și puțin de câștigat de pe urma schimbării carierei (și cu atât mai mult dacă se mută în altă parte). Singura modificare relativ ușoară ar fi să își schimbe funcția în același domeniu și într-un post asemănător.

De aceea la sfârșitul Capitolului 3 am propus ideea oarecum radicală ca unii lucrători să fie subvenționați ca să rămână pe loc. Când un domeniu întreg este afectat de comerț sau de tehnologie, salariile angajaților mai în vârstă ar trebui subvenționate integral sau parțial. O asemenea strategie ar trebui implementată doar când un anumit domeniu dintr-o zonă se află în declin și să fie rezervată angajaților mai în vârstă (peste 50 sau 55) care au o experiență de cel puțin zece (sau opt sau 12) ani într-un post similar.

Economiștii sunt sceptici instinctual cu privire la lăsarea la discreția statului a unui spațiu de manevră atât de mare. Cum o să știe statul care sunt domeniile aflate în declin?

Nu ne îndoim de faptul că vor exista unele greșeli și abuzuri. În orice caz, aceasta a fost scuza folosită ca să nu se intervină în toți acești ani în care comerțul le-a furat oamenilor sursele de subzistență, sub pretextul că scopul era ca toată lumea să o ducă mai bine. Dacă vrem să susținem că comerțul le face bine tuturor, trebuie să creăm mecanisme care chiar să facă asta, iar acestea vor implica identificarea perdanților și despăgubirea acestora. De fapt, economiștii specializați în comerț (inclusiv cei de la stat) dețin datele necesare ca să știe ce importuri cresc repede și unde se înmulțesc iute subcontractările; seria de tarife impuse de Statele Unite în 2018 a fost calculată pe baza acestor date. Un război comercial riscă să afecteze mulți oameni din economie, în timp ce niște subvenții mult mai bine definite ar proteja grupurile cele mai vulnerabile fără să creeze noi forme de dislocare. S-ar putea crea și o strategie asemănătoare pentru stabilirea sectoarelor și a locurilor în care automatizarea se implementează cel mai repede și pentru intervenție.

Economiști de marcă specializați în dezvoltare urbană, precum Moretti, sunt neîncrezători în privința strategiilor dedicate anumitor locuri, pentru că se tem că strategia respectivă va ajunge să redistribuie activitățile dintr-o regiune într-alta și posibil din regiunile cele mai productive în cele mai puțin productive. Dar, dacă persoanele trecute de o anumită vârstă nu vor putea sau nu vor vrea să se mute, nu este clar ce opțiuni avem. În ziua de astăzi, mari grupuri de oameni care nu au ținut pasul cu restul sunt împrăștiate peste tot în SUA, sute de orașe fiind degradate de furie și de abuzul de substanțe și în care toți cei care își permit să plece fie au plecat deja, fie au de gând să plece. Va fi foarte greu să îi ajuti pe oamenii din astfel de locuri. Astfel, scopul politicii sociale ar trebui să fie acela de a sprijini locurile actuale cu probleme sau poate că este mai important să se împiedice apariția altora ca acestea.

Într-un fel, asta a făcut Europa prin Politica Agricolă Comună. Economiștii o urăsc, pentru că un număr tot mai mic de agricultori europeni au beneficiat foarte mult de pe urma subvențiilor în detrimentul tuturor celorlalți. Însă uită faptul că, prin împiedicarea desființării fermelor, s-a menținut mediul rural din multe țări europene mult mai verde și mai animat. În trecut, cum agricultorii erau plătiți ca să producă mai mult, aceștia au avut tendința de a intensifica agricultura, ceea ce a dus la întinse câmpuri urâte. Însă din 2005–2006 volumul de asistență acordat agricultorilor nu este în funcție de producție. Drept urmare, pot supraviețui mici ferme artizanale și datorită acestora avem produse de bună calitate și peisaje frumoase. Este ceva ce majoritatea europenilor consideră probabil că merită să se păstreze și că sigur contribuie la calitatea vieților lor și a ceea ce înseamnă să

fii european. Oare ar fi mai mare PIB-ul Franței dacă producția agricolă ar fi mai concentrată și dacă fermele ar fi înlocuite cu depozite? Posibil. Bunăstarea ar fi mai mare? Probabil că nu.

Analogia dintre protejarea locurilor de muncă din producție din Statele Unite și protejarea naturii din Franța s-ar putea să pară ciudată. Însă zonele rurale frumoase atrag turiști și îi țin pe aproape pe tineri ca să aibă grijă de părinții lor în vârstă. În mod asemănător, orașul industrial poate să asigure un liceu, niște echipe sportive și o stradă principală cu câteva magazine și un sentiment de apartenență. Contează și mediul, ceva ce ne place tuturor, iar societatea ar trebui să fie dispusă să plătească pentru asta, după cum este dispusă să plătească pentru copaci.

KEYNESIANISM ISTET: SUBVENȚIONAREA BINELUI COMUN

În 2018, o abordare foarte diferită bazată pe subvenționarea muncii câștigă teren în Partidul Democrat din SUA. În 2019, candidații la prezidențiale Cory Booker, Kamala Harris, Bernie Sanders și Elizabeth Warren au propus cu toții un tip de garanție federală, prin care orice american care ar dori să muncească ar fi îndreptățit la o slujbă bună (15 dolari pe oră, plus contribuții la fondul de pensii și la asigurările de sănătate, la fel ca ceilalți angajați federali, asistență de îngrijire a copiilor și 12 săptămâni de concediu plătit pentru fiecare familie) în interesul comunității, la îngrijirea la domiciliu, la întreținerea parcurilor etc. Noul acord ecologic propus de democrații din Congres cuprinde o garanție federală de locuri de muncă. Ideea, desigur, nu este una nouă; legea națională indiană privind locurile de muncă din mediul rural cuprinde cam aceleași prevederi ca și forma inițială a noului acord.

Nu este ușoară gestionarea unui astfel de program, dacă ținem cont de experiența Indiei. Crearea și organizarea unui număr suficient de locuri de muncă ar fi probabil și mai greu de realizat în Statele Unite, ținând cont de faptul că foarte puțină lume vrea să sape canale sau să construiască șosele, adică ce se cere în India. De asemenea, slujbele ar trebui să fie utile. Dacă oameni ar fi puși să se facă a munci, asta nu le-ar întări angajaților încrederea în sine. Între a se preface

că muncesc și a se pensiona pe caz de boală, s-ar putea să aleagă tot a doua variantă. În fine, ținând cont de amploarea programului, acesta ar trebui să fie implementat de companii particulare alese pe bază de licitație, care se știe că prestează servicii de proastă calitate la prețuri ridicate.

O strategie mai realistă s-ar putea să fie ca guvernul să își mărească cererea pentru serviciile publice care necesită multă forță de muncă, crescând bugetul pentru serviciile respective fără să fie nevoie să le și presteze. Un aspect important, mai ales în țările în curs de dezvoltare, este să nu se creeze locuri de muncă la care oamenii muncesc prea puțin sau sunt plătiți prea mult. După cum am văzut deja, existența unor astfel de locuri de muncă îngheață piața muncii, pentru că toată lumea așteaptă la rând ca să prindă unul. Asta s-ar putea să aibă drept consecință înpușinarea numărului persoanelor angajate. Locurile de muncă trebuie să fie utile, iar remunerația trebuie să fie corectă. Există multe posibilități. Îngrijirea persoanelor în vârstă, învățământul și îngrijirea copiilor sunt sectoare în care câștigurile de eficiență de pe urma automatizării sunt, cel puțin în prezent, reduse. De fapt, pare probabil ca roboții să nu reușească niciodată pe deplin să înlocuiască atingerea umană când au grijă de cei foarte mici sau foarte bătrâni, deși s-ar putea să o completeze pe aceasta în mod eficient.

Un alt motiv pentru care oamenii sunt foarte greu de înlocuit în școli și grădinițe este acela că, dacă roboții preiau funcții care necesită aptitudini tehnice foarte precise (de la înșurubare la contabilitate), oamenii vor fi apreciați tot mai mult pentru flexibilitatea și empatia lor firească. Într-adevăr, cercetările arată că aptitudinile sociale au devenit mai apreciate pe piața muncii în ultimul deceniu decât aptitudinile cognitive. Există puține lucrări de cercetare despre cum se pot dezvolta aptitudinile sociale, dar pare de bun-simț faptul că oamenii vor avea un avantaj față de software la predarea aptitudinilor sociale. Într-adevăr, un experiment desfășurat în Peru arată că studenții de la cămin cărora li s-au repartizat în mod aleatoriu paturi lângă cele ale studenților foarte sociabili au căpătat și ei aptitudini sociale. Din contră, repartizarea lângă un student cu rezultate bune la învățătură nu i-a ajutat să ia note mai bune.

Avantajul comparativ al oamenilor la îngrijire și predare înseamnă că productivitatea relativă a acestor sectoare va rămâne tot mai mult în urmă, pe măsură ce aparatura câștigă teren în altă parte și s-ar putea ca acestea să atragă tot mai puține investiții private față de sectoarele în care se pot obține câștiguri rapide de productivitate. Totodată, îngrijirea bătrânilor este cu siguranță un țel

social care merită eforturi și care este în prezent slab susținut și există posibile câștiguri enorme pentru societate din investirea într-un învățământ mai bun și într-o mai bună îngrijire a copiilor foarte mici. Aceasta o să coste bani; numai aceste două sectoare ar putea să absoarbă oricâți bani este dispus statul să cheltuiască. Dar, dacă aceștia sunt bani cheltuiți pentru a-i plăti bine pe oameni pentru locuri de muncă stabile și respectabile, se vor atinge două țeluri importante: producerea a ceva util pentru societate și furnizarea unui mare număr de posturi care au un rost.

HEAD START

Mobilitatea de la o generație la alta a copiilor este legată de cartierele în care aceștia cresc. Un copil născut în jumătatea de jos a ierarhiei distribuirii veniturilor în Statele Unite va ajunge în medie la percentila a 46-a dacă a crescut în Salt Lake City (Utah), dar numai la percentila a 36-a dacă s-a nimerit să fie din Charlotte (Carolina de Nord). Aceste deosebiri geografice apar cu mult înainte ca o persoană să înceapă să lucreze: copiii din zonele cu mobilitate redusă au mai puține șanse să urmeze colegiul și au mai multe șanse să facă copii devreme.

În 1994, Departamentul Locuințelor și Dezvoltării Urbane din SUA a lansat un program denumit Moving to Opportunity***** (MTO), prin care li se ofereau chiriașilor din locuințele publice posibilitatea de a participa la o loterie prin care aveau șansa să se mute din locuințele publice foarte sărace în cartiere mai puțin sărace. Cam jumătate dintre familiile care au câștigat cupoanele au profitat de ocazie, iar cei care au făcut-o chiar au ajuns în cartiere mult mai puțin sărace.

O echipă de cercetători a reușit să îi urmărească pe câștigătorii și pe perdanzii loteriei, ca să vadă dacă s-a schimbat ceva după aceea. Rezultatele inițiale în privința copiilor au fost destul de dezamăgitoare: deși fetele se aflau într-o stare mentală mai bună și se descurcau mai bine la școală, nu același lucru era valabil și în privința băieților. Cu toate acestea, pe termen lung, după vreo 20 și ceva de ani de la prima loterie, au apărut diferențe mari ale efectelor asupra vieților lor. Tinerii adulți ai căror părinți câștigaseră cupoanele aveau venituri cu 1 624 de

dolari mai mari pe an decât cei ai căror părinți nu câștigaseră. Era mai probabil ca primii să fi urmat un colegiu, să locuiască în cartiere mai bune și era mai puțin probabil ca fetele să fie mame necăsătorite. Probabil că unele dintre efectele acestea se vor transmite deci și generației următoare.

Cum se explică faptul că unele cartiere sunt „mai bune” decât altele pentru mobilitate? Cercetătorii sunt departe de a găsi un răspuns la această întrebare, dar există clar anumite trăsături ale mediului care par să fie corelate cu o mobilitate mai mare, inclusiv, lucrul cel mai important, calitatea școlilor. Harta mobilității sociale, după câte se pare, este strâns legată de harta rezultatelor la examenele standard din sistemul de învățământ.

Mulțumită deceniilor de cercetare privind învățământul, știm destul de multe despre ce putem să facem ca să îmbunătățim rezultatele procesului de învățare. În 2017, un studiu a rezumat 196 de studii randomizate efectuate în economiile dezvoltate cu privire la intervenții (și în școli, și cu părinții) pentru îmbunătățirea rezultatelor școlare. Deși au existat mari variații cu privire la cât de eficiente sunt aceste intervenții, se pare că cele mai bune rezultate sunt date de o bună educație preșcolară și de pregătirea intensivă în școlile pentru copii defavorizați. Unii copii au mai mari șanse să ia note proaste și apoi să se piardă cu totul; pregătirea lor încă de la grădiniță și apoi pregătirea pentru constatarea și acoperirea unor goluri mari în cunoștințe înainte ca acestea să devină prea mari previn astfel de lucruri. Acest lucru este în concordanță cu ceea ce am constatat și noi în activitatea noastră din țările în curs de dezvoltare.

Există și dovezi în sensul că rezultatele școlare bune pe termen scurt se traduc în diferențe de oportunități pe termen lung. De exemplu, un SCR efectuat în Tennessee, prin care s-a redus numărul elevilor din clase de la 20–25 la 12–17, a condus la o creștere a notelor pe termen scurt și la șanse mai mari de a se duce la colegiu ulterior. Elevii repartizați în clase reduse numeric au avut vieți mai bune ulterior, calculate în funcție de deținerea unei locuințe în proprietate, economii, statutul marital și cartierul în care locuiau. Instruirea intensă și dimensiunile mici ale claselor necesită personal, ceea ce ar putea să ofere locuri de muncă, dar și să îi ajute pe copii pe parcursul anilor de școală.

Constrângerea în Statele Unite provine de la finanțarea pe plan local a învățământului. Aceasta are drept efect faptul că locurile care au cea mai disperată nevoie de învățământ public de calitate au cei mai puțini bani ca să plătească pentru el. Un efort financiar considerabil ar produce mari schimbări.

La modul mai general, una dintre consecințele nivelului scăzut de finanțare guvernamentală în Statele Unite este aceea că creșele nu sunt subvenționate la nivel federal și, drept urmare, numai 28% dintre copii urmează o creșă subvenționată în Statele Unite, spre deosebire de Franța, să spunem, unde creșele sunt subvenționate și unde prezența este aproape universală de ani întregi și de curând a devenit obligatorie.

Dovezile inițiale în sprijinul programelor legate de creșe au provenit din unele studii de control randomizate în urma cărora s-au constatat efecte importante ale intervențiilor preșcolare de înaltă calitate și pe termen scurt, și pe termen lung, ceea ce l-a determinat pe laureatul Premiului Nobel James Heckman să le promoveze ca fiind cea mai bună soluție pentru reducerea inegalității. Cu toate acestea, unele dintre aceste experimente au fost de mici dimensiuni, ceea ce i-a ajutat pe autori să se asigure că programele erau conduse exact așa cum trebuia.

Două SCR-uri care au evaluat într-un mod mai realist „la scară” programele legate de creșe (programul național Head Start***** și experimentul privind creșele din Tennessee) s-au dovedit mai dezamăgitoare; ambele au găsit efecte produse pe termen scurt, însă efectele asupra notelor la examene scădeau sau chiar dispăreau după câțiva ani. Acest lucru i-a determinat pe mulți să concluzioneze că programele privind creșele sunt supraapreciate.

Însă principala constatare a studiului național Head Start este că eficiența programului Head Start pare să difere enorm în funcție de calitatea programului. Mai exact, programele care se desfășoară toată ziua sunt mai eficiente decât cele de jumătate de zi, iar cele care cuprind vizite la domiciliu și alte forme de implicare a părinților sunt și mai eficiente. Există, de asemenea, alte dovezi provenite din SCR-uri efectuate și în Statele Unite, și în alte țări cu privire la eficiența vizitelor la domiciliu, în cursul cărora educatorii sau asistenții sociali lucrează împreună cu părinții ca să le arate cum să se joace cu propriii copii.

Concluzia generală până în prezent ne spune că este nevoie de mai multă cercetare ca să știm exact ce dă rezultate în frageda copilărie. Însă ceea ce știm este faptul că sunt importante resursele; când programul Head Start a fost extins, multe centre au încercat să își reducă cheltuielile prin reducerea serviciilor, ceea ce le-a făcut ineficiente. Este esențială menținerea calității și aceasta prezintă în plus avantajul că oferă o înmulțire semnificativă a ceea ce sigur ar fi slujbe atrăgătoare pentru mulți oameni, mai ales dacă aceștia sunt plătiți corespunzător. Aceste locuri de muncă pot fi atât pline de satisfacții, cât și imposibil de

robotizat (nu poate să își închipuie nimeni cum se duce un robot în vizită acasă la părinți).

La fel de important este faptul că pare posibilă pregătirea în mod ieftin și rapid a cuiva ca să devină un educator eficient, atât timp cât există materialele necesare care să îl ajute. În India am lucrat împreună cu Elizabeth Spelke, profesoară de psihologie la Harvard, ca să creăm o programă preșcolară de matematică, care să cuprindă jocuri care dezvoltă cunoștințele intuitive de matematică, pentru a-i pregăti pentru școala primară pe cei care nu știu încă să scrie sau să citească și nici măcar să numere. Acest lucru a fost evaluat în cadrul unui SCR efectuat în câteva sute de unități preșcolare din mahalalele orașului Delhi. Liz a fost inițial îngrozită de condițiile din Delhi – verandele minuscule pline de copii de diverse vârste și nivelul scăzut de pregătire al educatorilor, dintre care mulți nici nu terminaseră liceul. Era o mare diferență față de condițiile din laboratorul ei de la Harvard. Însă s-a dovedit că educatorii aceia, după o săptămână de pregătire și cu materiale bune, au reușit să capteze atenția copiilor din mahalale, care au jucat jocuri de matematică vreme de câteva săptămâni, avansând repede și cu poftă prin intermediul jocurilor și învățând astfel multă matematică.

Accesul îngreunat la serviciile de îngrijire a copiilor reprezintă, de asemenea, unul dintre cele mai mari dezavantaje cu care se confruntă și femeile căsătorite, și cele singure și cu venituri mici din Statele Unite. Lipsa unei îngrijiri de bună calitate, pentru o zi întreagă și subvenționate, înseamnă că aceste femei fie nu lucrează (de vreme ce serviciile de îngrijire al copiilor costă aproape la fel de mult pe cât câștigă mamele), fie trebuie să accepte cel mai bun loc de muncă disponibil aproape de familie (mai ales, aproape de mamele lor), ca să beneficieze de ajutor la îngrijirea copilului. Femeile suportă o gravă „pedeapsă a copilului” pe piața muncii, care în economiile avansate este cauza unei mari părți din diferențele de câștiguri dintre sexe. Chiar și în progresiva Danemarcă, deși nu există nici o diferență de venituri între bărbați și femei înainte de nașterea unui copil, venirea pe lume a copilului creează o mare diferență între sexe în privința câștigurilor, de circa 20%, pe termen lung. Femeile încep să rămână în urma bărbaților în privința funcțiilor pe care le ocupă și a probabilității de a deveni directoare imediat după nașterea primului copil. Mai mult decât atât, proaspetele mămici își schimbă locurile de muncă, pentru a se duce la companii care sunt mai „adaptate nevoilor familiilor”, care se măsoară în funcție de cota-parte de femei care au copii mici din rândul personalului firmei. Circa 13% se retrag pentru totdeauna din câmpul muncii. Dezvoltarea serviciilor de îngrijire de bună calitate a copiilor, pe durata întregii zile și subvenționate reprezintă un

mod foarte eficient de a mări veniturile în rândul femeilor cu venituri mici, făcând pur și simplu ca munca să merite.

Îngrijirea persoanelor în vârstă este un alt sector care se poate dezvolta, deoarece Statele Unite oferă foarte puțin ajutor la domiciliu pentru bătrâni și foarte puține cămine de bătrâni finanțate din banii statului. Danemarca și Suedia, din contră, cheltuiesc 2% din PIB pentru îngrijirea persoanelor în vârstă. O bază de date centralizată referitoare la sănătate, în care se păstrează electronic fișele medicale ale pacienților ajută spitalele și autoritățile locale să colaboreze. Toate persoanele de 80 de ani (nu numai cele sărace) au dreptul la vizite și ajutor la domiciliu, toți văduvii de peste 65 de ani sunt monitorizați pentru a se urmări dacă au nevoie de ceva. Oamenii mai în vârstă mai primesc și bani pentru îmbunătățirile necesare ca să își facă casele mai sigure. Cei care au nevoie de îngrijire permanentă ajung de obicei la aziluri de bătrâni de stat, pentru care se plătește din pensiile de stat la care au dreptul.

Poate să fie dificilă munca cu bătrânii, iar în Statele Unite se plătește foarte puțin pentru o astfel de muncă; cu alte cuvinte, nu este foarte atractivă. Dar, repetăm, acest lucru se poate schimba. Trebuie să găsim banii necesari angajării unui număr suficient de persoane, să le pregătim corespunzător, să ne asigurăm că au suficient timp la dispoziție ca să petreacă cu fiecare persoană și să le plătim suficient de bine încât să fie mândre de munca pe care o fac.

AJUTOR PENTRU MUTAT

Ținând cont de rolul important pe care îl joacă cartierele atât în privința găsirii unei slujbe bune, cât și a creșterii copiilor, ajutarea oamenilor să se mute reprezintă o altă strategie importantă.

În Statele Unite, extinderea programului Moving to Opportunity la nivelul întregii țări (făcând posibilă mutarea tuturor într-un cartier bun) nu este tocmai posibilă, însă susținerea lucrătorilor ca să se mute într-o altă regiune sau la un alt loc de muncă ar trebui să fie. Există, de fapt, câteva programe care urmăresc acest lucru, însă multe dintre ele nu prea fac mai mult decât să le indice lucrătorilor locurile de muncă și să îi ajute în cursul procedurii de înscriere

pentru obținerea acestora. Experiența cu aceste politici de „piață activă a muncii” este destul de dezamăgitoare, și în Europa, și în SUA. Efectele acestora sunt pozitive, dar mici, și sunt adesea în detrimentul lucrătorilor care nu sunt ajutați.

Un program mai ambițios (și mai scump) le-ar da acces în mod automat lucrătorilor disponibilizați la o perioadă mult mai lungă de ajutor de șomaj. Aceștia ar avea timp să se recalifice și să își caute niște slujbe bune și, drept urmare, nu ar fi nevoiți să accepte prima slujbă prost plătită disponibilă sau să se pensioneze pe caz de boală. Un astfel de program le-ar asigura acestora accesul nu numai la opțiuni de recalificare pe termen scurt, dar și la programe mai avansate, poate la colegii sau la colegii comunitare, cu burse complete. Trebuie să începem să ne gândim la problema nu doar a găsirii unui loc de muncă, ci mai degrabă a găsirii unei cariere. Un SCR efectuat în Statele Unite a evaluat recent trei programe care au încercat să facă tocmai acest lucru. Ideea de bază a fost să se extindă pregătirea șomerilor la câteva luni, să se dezvolte aptitudini specializate în sectoare în care erau puțini lucrători disponibili (cum ar fi în domeniul medical și în cel al întreținerii computerelor) și apoi să se cupleze lucrătorii cu sectoarele care aveau nevoie de ei. Rezultatele după doi ani sunt foarte promițătoare. În cursul celui de-al doilea an de evaluare, după ce și-au terminat pregătirea, participanții au avut mai multe șanse să fie angajați, iar cei care au fost angajați au primit posturi mai bune față de lucrătorii care nu au participat la programe. În general, participanții au câștigat cu 29% mai mult decât neparticipanții.

Important este faptul că aceste programe au ajutat și la mutare. Pentru cei în căutare de locuri de muncă și pentru lucrătorii defavorizați, acestea au oferit ajutor pentru îngrijirea copiilor sau pentru transport ori prin recomandări de locuințe sau de servicii juridice, fie în cursul pregătirii, fie la începutul noului serviciu. Acest ajutor ar putea fi extins ca să includă locuințe pe termen scurt și găsirea de școli sau de grădinițe pentru copii. Cupoanele de locuințe, mai mici ca valoare decât cele oferite de programul Moving to Opportunity, ar putea să facă cartierele bune mai convenabile ca preț.

Ar putea, de asemenea, să fie importantă ajutarea companiilor care au nevoie de lucrători să caute în afara vecinătății imediate și a rețelelor de recomandare locale. Majoritatea programelor care caută să ajute la ușurarea cuplării lucrătorilor cu locurile de muncă se axează pe lucrători. Dar și pentru angajator procedura de găsire a lucrătorului potrivit costă timp și bani. Un studiu sugerează că cheltuielile de recrutare (anunțul de ofertă de serviciu, selecția și

pregătirea noilor angajați) ajung între 1,5 și 11% din salariul anual al unui muncitor. Companiile mari au adesea un departament de resurse umane, însă pentru firmele mici aceste costuri de recrutare ar putea să reprezinte o adevărată barieră. Un recent studiu efectuat în Franța a arătat că cheltuielile de recrutare sunt suficient de mari încât să încetinească angajarea. Cercetătorii au colaborat cu agenția națională de șomaj ca să ofere asistență la recrutare firmelor. Au publicat anunțuri de angajare în numele firmei și au obținut și au selectat cererile de angajare promițătoare; au constatat că societățile cărora li s-au oferit aceste servicii au publicat mai multe anunțuri de angajare și au angajat pe durată nedeterminată cu 9% mai multe persoane decât cele cărora nu li s-au oferit astfel de servicii. Astfel de servicii le-ar putea permite companiilor angajatoare să depășească calea pur informală a recomandărilor și să ajungă la un număr mai mare de candidați.

Programe ca acesta s-ar putea să își merite banii – noi aptitudini și o potrivire mai bună între lucrători și angajatori sunt valoroase pentru orice economie –, dar, chiar dacă nu o fac, ar fi extrem de benefice câștigurile în materie de reducere a anxietății și a reparării demnității în societatea noastră. Pentru că nu numai șomerii ar avea de beneficiat de pe urma unui asemenea program, ci toți cei care cred că într-o bună zi ar putea să își piardă locul de muncă sau cei care cunosc pe cineva care a fost afectat. La fel de important este faptul că, schimbând modul în care sunt formulate astfel de programe de la „te scoatem din dificultate“ la „păcat că s-a întâmplat asta, dar, dacă dobândești noi aptitudini și/sau te muți, ajuți economia să rămână puternică“, am putea schimba senzația pe care o au mulți zilieri că sunt victimele unui război declanșat de noi restul împotriva lor.

De exemplu, așa-zisul „război contra cărbunelui“ al administrației Obama a fost considerat un război împotriva lucrătorilor din sectorul minier. Se poate să fie, pentru că aceștia sunt deosebit de mândri de sectorul lor de activitate și cred că nimic nu îl poate înlocui, dar merită să menționăm faptul că până nu demult lucrătorii de sectorul minier luptau împotriva angajatorilor lor, nu alături de aceștia, după cum se întâmplă în ziua de azi. Ei au tocmai genul de slujbe periculoase din punct de vedere fizic și riscante despre care majoritatea americanilor consideră că ar trebui realizate de utilaje. Același lucru este valabil și în cazul oțelărilor; trebuie să fie posibil să se creeze locuri de muncă mai puțin periculoase, dar care să confere același grad de mândrie.

În ciuda acestui fapt, când, în martie 2016 Hillary Clinton a anunțat rece că „vom scoate de pe piață mulți minieri și multe companii miniere“, lucrătorii din

sectorul minier probabil că au simțit, nu fără motiv, că asta le submina fără milă modul de viață fără ca nimeni să simtă nevoia să își ceară scuze sau să îi despăgubească pentru pierderea suferită. Clinton a vorbit în continuare despre nevoia de a avea grijă de minieri, însă cuvântul „noi“ de la începutul respectivei propoziții a dat în mod clar dezbaterii sensul de problemă dintre „noi“ și „ei“. Propoziția a fost reluată în reclamele politice luni întregi după aceea.

De fapt, orice tranziție poate și ar trebui să fie o ocazie pentru guvern de a-și exprima empatia față de lucrătorii care sunt nevoiți să o suporte. Schimbarea carierei și mutarea sunt ambele diferite, dar reprezintă totodată o ocazie pentru economie și pentru oameni de a găsi potrivirea cea mai bună dintre talent și ocupație. Toată lumea ar trebui să poată, după cum se întâmplă cu patru din cinci americani, să găsească însemnătate în slujba sa. Un program pentru o adaptare mai bună la un nou loc de muncă ar fi un drept universal. Dar, spre deosebire de VBU, care reprezintă doar un drept universal la un venit, programul ar fi legat de ceea ce pare să fie o parte integrantă din identitatea socială. Fiecare dintre noi ar trebui să aibă dreptul universal la o viață eficientă în societate.

Multe țări europene investesc mult mai mult în programele de schimbare a locurilor de muncă decât Statele Unite. În schimbul celor 2% din PIB pe care le cheltuiește Danemarca pe politicile active privind piața muncii (pregătire profesională, asistență la găsirea de locuri de muncă etc.), are o mare mobilitate de la un loc de muncă la altul (mutarea directă de la un loc de muncă la altul), precum și numeroase intrări și ieșiri din câmpul muncii. Rata disponibilizărilor involuntare este asemănătoare cu cea din alte țări din OCDE, însă ritmul în care lucrătorii disponibilizați își găsesc un nou loc de muncă este mult mai rapid: trei din patru lucrători disponibilizați își găsesc o slujbă nouă în mai puțin de un an. Este important faptul că modelul danez a supraviețuit crizei din 2008 și recesiunii, fără să existe în perioada aceea o creștere mare a șomajului involuntar. Germania cheltuiește 1,45% din PIB pe politici active privind piața muncii, iar suma a ajuns la 2,45% în timpul crizei, când șomajul a fost mai mare decât de obicei. În Franța, pe de altă parte, dincolo de afirmațiile potrivit cărora se dorește să facă mai mult pentru șomeri, cheltuielile pentru politicile active privind piața muncii s-au blocat la 1% din PIB de mai bine de un deceniu. Valoarea corespunzătoare este în Statele Unite de doar 0,11%.

De fapt, și Statele Unite au propriul model pe care ar putea să îl urmeze. Programul de Asistență pentru Acomodarea la Comerț, despre care am discutat în Capitolul 3, le oferă lucrătorilor de la firmele aprobate bani ca să își plătească

pregătirea și o asigurare de șomaj mai mare pe perioada în care urmează cursurile de pregătire. Acest program este destul de eficient și, în plus, a făcut exact ce ar trebui să facă acest gen de program: i-a ajutat să se mute pe lucrătorii din zonele cele mai defavorizate. Efectele acestuia asupra câștigurilor viitoare au fost de două ori mai mari pentru lucrătorii al căror loc de muncă inițial se afla într-o regiune defavorizată. Iar lucrătorii care au primit asistență în baza programului AAC au fost mult mai dispuși să se mute în altă regiune sau în alt domeniu de activitate. Însă, în loc să devină un model pentru ceea ce s-ar putea face pentru a-i ajuta pe lucrători să gestioneze diverse tipuri de schimbări, AAC a rămas neînsemnat. Cum este posibil așa ceva?

UNIȚI ÎNTRU DEMNITATE

Reticența de a folosi programele de stat existente, chiar dacă acestea dau rezultate, s-ar putea să aibă legătură cu faptul că majoritatea republicanilor și o parte considerabilă din democrați sunt împotriva ideii ca democrații să inițieze un program de venit universal sau un program național de locuri de muncă pentru a-i ajuta pe cei care își pierd slujbele din cauza automatizării, chiar dacă mult mai mulți sunt în favoarea limitării dreptului companiilor de a înlocui oamenii cu roboți. La baza acestui fapt se află și suspiciunea legată de motivația guvernanților (nu vor decât să îi ajute „pe oamenii aceia”) și scepticismul exagerat cu privire la capacitatea guvernului de a presta. Dar mai este ceva împărtășit chiar și de lumea și organizațiile de stânga: suspiciunea față de pomeni, de donațiile lipsite de empatie sau de înțelegere. Cu alte cuvinte, lumea nu vrea să fie tratată cu aroganță de către guvern.

Când Abhijit făcea parte din Grupul ONU al persoanelor eminente, al cărui scop era să identifice care aveau să fie obiectivele de dezvoltare din noul mileniu, a fost adesea ținta unui lobby restrâns din partea unor renumite ONG-uri internaționale, care aveau propriile opinii cu privire la care ar trebui să fie respectivele obiective. Acesta a reprezentat adesea un mod foarte plăcut de a afla despre proiecte interesante și Abhijit s-a bucurat de întâlnirile respective. Însă întâlnirea de care își amintește foarte intens a fost cea cu o organizație denumită ATD Fourth World*****.

Când a intrat în sala cavernoasă de la sediul UE, unde a avut loc întâlnirea, a remarcat imediat faptul că era un grup foarte diferit. Fără costume, fără cravate, fără tocuri înalte; fețe ridate, paltoane neglijente, precum și o nerăbdare asemănătoare bobocilor în prima săptămână de colegiu. Erau oameni, i s-a spus, care avuseseră parte de o sărăcie lucie și care erau în continuare foarte săraci. Doreau să ia parte la un dialog privind ceea ce vor săracii.

Discuția a fost cu totul diferită de toate celelalte purtate până atunci. Oamenii interveneau rapid și povesteau despre viețile lor și despre originea sărăciei și a eșecurilor politice, inspirându-se din propria experiență. Abhijit a încercat să răspundă, dorind inițial să fie cât mai delicat când nu era de acord cu ei. În curând și-a dat seama că îi trata de sus; nu erau cu nimic mai puțin versați sau mai puțin capabili să contraargumenteze decât el.

A rămas cu un respect enorm față de ATD Fourth World și a înțeles de ce motto-ul organizației este „Uniți cu toții întru demnitate ca să depășim sărăcia“. Era o organizație care pune demnitatea pe primul loc, la nevoie chiar mai presus de nevoile de bază. Își construise o cultură internă în care toată lumea era luată în serios ca ființă umană gânditoare, ceea ce le-a dat membrilor o încredere în ei înșiși la care nu se așteptase Abhijit.

Travailler et Apprendre Ensemble (Muncim și învățăm împreună), pe scurt TAE, este o mică firmă înființată de ATD Fourth World în scopul de a le oferi slujbe permanente oamenilor aflați în stare de sărăcie extremă. Într-o dimineață de iarnă ne-am dus la Noisy-le-Grand, în estul Parisului, ca să asistăm la una dintre ședințele echipei lor. Când am ajuns acolo, grupul întocmea programul pentru întreaga săptămână de lucru în funcție de diferitele lor activități, distribuind sarcini oamenilor și scriind programul pe o tablă. După ce și-au organizat activitățile, au început să discute despre un eveniment al companiei. Atmosfera era relaxată, dar preocupată, problemele erau discutate cu seriozitate și după aceea toată lumea a plecat ca să își vadă de treburi. Ar fi putut să fie ședința săptămânală a unei mici firme nou-înființate din Silicon Valley.

Diferite erau activitățile pe care le programau (servicii de curățenie, construcții și de întreținere a computerelor) și diferiți erau oamenii de la masă. După ședință am stat de vorbă cu Chantal, Gilles și Jean-François. Chantal fusese asistentă medicală, însă rămăsese cu dizabilități în urma unui accident. Fiind incapabilă să muncească vreme de mulți ani, a ajuns să doarmă pe străzi. Atunci a apelat la ajutorul ATD. ATD i-a oferit o locuință și a îndrumat-o către TAE când a fost

gata să muncească. Lucra acolo de zece ani când am cunoscut-o, mai întâi la echipa de curățenie și apoi la echipa de software și devenise șefă. Acum se gândea să plece ca să înființeze un ONG menit să le ajute pe persoanele cu handicap să își găsească de lucru.

Și Gilles lucra la TAE de zece ani. După o perioadă de depresie gravă, s-a trezit că era incapabil să lucreze într-un mediu stresant. TAE i-a permis să muncească în ritmul lui și treptat s-a simțit mai bine.

Jean-François și soția sa au fost decăzuți din drepturile părintești asupra fiului lor, Florian, care suferea de ADHD, iar Jean-François însuși, care avea probleme comportamentale, a fost pus în custodia administrativă a statului. Au apelat la ATD, care a obținut aprobarea de a-l lua pe Florian, sub supraveghere, într-unul dintre centrele sale, unde a aflat despre TAE.

Directorul executiv, Didier, fusese director executiv al unei firme „tradiționale” înainte de a veni la TAE. Pierre-Antoine, ajutorul său, fusese asistent social la un birou de plasare a forței de muncă. Pierre-Antoine ne-a explicat dezavantajele modelului tradițional de plasare a forței de muncă. Când oamenii au o singură problemă, este posibil să îi ajuti. Când oamenii au mai multe probleme, aceștia nu întrunesc condițiile impuse de slujbele obișnuite și atunci renunță repede sau sunt respinși. Diferit în cazul TAE este faptul că întreaga afacere este concepută în jurul lor.

Aspectul esențial, potrivit spuselor lui Bruno Tardieu, un șef de la ATD care ne-a însoțit la ședință, este faptul că „toată viața lumea le-a dat lucruri. Nimeni nu le-a cerut niciodată să contribuie.” La TAE li se cere să contribuie. Iau împreună hotărârile, se pregătesc împreună, mănâncă împreună în fiecare zi și au grijă unii de alții. Când lipsește cineva, îl caută. Când cineva are nevoie de timp ca să depășească o criză personală, este ajutat acordându-i-se.

Spiritul TAE îl reflectă bine pe cel al organizației-mamă. ATD Fourth World a fost înființată de Joseph Wresinski, un preot catolic, în Franța anilor 1950, din convingerea că sărăcia extremă nu este consecința inferiorității sau a nepotrivirii unui grup de oameni, ci o excludere sistematică. Excluderea și înțelegerea greșită se determină una pe alta. Cei extrem de săraci sunt jefuiți de demnitate și de putere. Sunt făcuți să înțeleagă că ar trebui să fie recunoscători pentru ajutor, chiar dacă nu au o nevoie deosebită de acesta. Fiind jefuiți de propria demnitate, devin cu ușurință suspicioși, iar această suspiciune este luată drept ingratitudine

și încăpățânare, ceea ce adâncește și mai mult capcana în care sunt prinși.

Ce ne învață despre politica socială, în general, o mică firmă din Franța care are mai puțin de 12 angajați ultrasăraci care se luptă să se descurce?

În primul rând, ținând seama de împrejurări, oricine poate să aibă o slujbă și să fie eficient. Această convingere a dus la nașterea unui experiment francez prin care se încearcă crearea unor „teritorii cu șomaj zero pe termen lung“, în care guvernul și organizațiile societății civile se angajează să găsească locuri de muncă pentru toți pentru o perioadă scurtă. Ca să reușească acest lucru, guvernul oferă subvenții de până la 18 000 de euro pentru fiecare angajat oricărei organizații care este de acord să angajeze orice persoană șomeră de mult timp și care vrea un loc de muncă. Totodată, ONG-urile se ocupă de găsirea celor care sunt șomeri de mult timp (inclusiv a celor care prezintă mai multe probleme: handicapuri mentale sau fizice, antecedente penale etc.), stabilesc ce posturi li se potrivesc și le oferă asistența de care au nevoie ca să obțină slujbele respective.

În al doilea rând, munca nu este neapărat ceea ce urmează după ce s-au rezolvat toate celelalte probleme și oamenii sunt „gata“, ci face parte din însuși procesul de revenire. Jean-François și-a redobândit drepturile părintești asupra fiului său după ce și-a găsit o slujbă și este inspirat de mândria pe care o simte acum fiul său pentru că muncește.

Foarte departe de Noisy-le-Grand, în Bangladesh, enormul ONG BRAC a ajuns la aceeași concluzie. Acesta a observat că cei mai săraci dintre săracii din satele în care funcționa organizația erau excluși (sau autoexcluși) de la multe programe. Pentru a rezolva această problemă, reprezentanților organizației le-a venit ideea „abordării absolvirii“. După ce i-au identificat pe cei mai săraci oameni din sat cu ajutorul comunității, lucrătorii de la BRAC le-a oferit acestora câte un bun productiv (precum două vaci sau câteva capre) și, vreme de 18 luni, i-au sprijinit emoțional, social și financiar și i-au învățat să folosească bunurile respective cât mai bine posibil. SCR-urile acestui program din șapte țări au constatat un impact puternic. În India am reușit să urmărim cazurile de evaluare vreme de zece ani. În ciuda progresului economic din zonă, care a sporit bunăstarea tuturor gospodăriilor, constatăm încă diferențe foarte mari și de durată în privința modului în care trăiesc beneficiarii față de grupul de comparație care nu a participat la program. Primii consumă mai mult, au mai multe bunuri și sunt mai sănătoși și mai fericiți; au „absolvit“ devenind din intruși niște „săraci obișnuiți“. Asta este ceva foarte diferit față de constatările pe

termen lung din programele de ajutoare bănești, care au fost până în prezent dezamăgitoare. Pentru a pune cinstit aceste familii pe calea spre o muncă productivă a fost nevoie de ceva mai mult decât de bani. A trebuit să fie tratați ca ființe umane cu un respect cu care nu erau obișnuiți, recunoscându-li-se atât potențialul, cât și prejudiciile care le-au fost provocate de ani întregi de lipsuri.

Această desconsiderare profundă a demnității umane a săracilor este generalizată în sistemul de protecție socială. Un exemplu deosebit de impresionant este ceea ce i s-a întâmplat lui Chantal, una dintre angajatele TAE cu care am discutat. Când Chantal și soțul ei, care sunt amândoi handicapați, au cerut ajutor la domiciliu pentru cei patru copii ai lor, dintre care doi sunt și ei handicapați, li s-a propus plasarea temporară a copiilor la un orfelinat. Soluția „temporară“ a ajuns să dureze zece ani, în cursul cărora li se permitea să își vadă copiii doar în cadrul unei vizite săptămânale supravegheate. Suspiciunea că părinții săraci sunt incapabili să aibă grijă de propriii copii este larg răspândită. Până în anii 1980 zeci de mii de copii elvețieni săraci au fost luați de la familiile lor și duși la ferme. În 2012, guvernul Elveției și-a cerut oficial scuze pentru despărțirile respective. Această discriminare este, de fapt, o formă de rasism împotriva săracilor, care ne amintește de politica din Canada de pe vremea în care zeci de copii indigeni au fost trimiși la internate și li s-a interzis să vorbească propria limbă, ca să li se ușureze „asimilarea“ în cultura canadiană predominantă.

Un sistem de protecție socială care îi tratează pe toți cu o astfel de duritate devine punitiv, iar oamenii vor face tot posibilul să nu aibă de-a face cu el. Să ne înțelegem. Aceasta nu afectează doar felia subțire a celor extrem de săraci, care este foarte diferită de noi, restul. Când o parte din sistemul social induce pedepse și umilință, întreaga societate are de suferit de pe urma lui. Ultimul lucru pe care și-l dorește un muncitor care tocmai și-a pierdut serviciul este să fie tratat ca „oamenii ăia“.

SĂ ÎNCEPEM DE LA RESPECT

Este posibil un model diferit. Ne-am dus într-o zi cu mașina la mission locale din orașul Sénart, de lângă Paris, ca să asistăm la o întrunire a „tinerilor creatori“. Mission locale este un centru menit să deservească toate nevoile (medicale,

sociale, de angajare) ale tinerilor defavorizați. Acest program al tinerilor creatori este pentru orice tânăr sau tânără care se află în prezent în șomaj și care vrea să își deschidă o mică afacere. Așezați în jurul mesei, tinerii au explicat ce vor să facă. Am auzit despre planuri de a deschide o sală de gimnastică, un salon de înfrumusețare și un magazin de produse biologice de înfrumusețare. Apoi i-am întrebat de ce vor să își înceapă propria afacere. În mod surprinzător, nici unul nu a pomenit nimic despre bani. Unul după altul, ne-au vorbit despre demnitate, respect de sine și independență.

Abordarea din programul tinerilor creatori este foarte diferită de cea tipică de la agențiile de șomaj. Conform abordării tradiționale, consilierul urmărește să identifice repede ceva ce tinerii, care în majoritate fie s-au lăsat de liceu, fie sunt absolvenți de școală profesională, ar putea să facă, de obicei vreun fel de program de pregătire, și îi îndrumă într-acolo. Există prezumția că un consilier știe ce e bine pentru fiecare (în ziua de astăzi este la modă să facă acest lucru cu ajutorul unui algoritm de învățare automată). Apoi tinerii trebuie să se conformeze sau, altfel, își pierd beneficiile.

Didier Dugast, care a fost inițiatorul programului creatorilor, ne-a spus că de obicei abordarea tradițională nu dă deloc rezultate. Tinerilor care vin acolo li s-a spus toată viața ce să facă. Li s-a mai spus, la școală și poate și acasă, că nu sunt destul de buni. Vin acolo plini de vânătași și de răni, cu foarte puțin respect de sine (am verificat acest lucru în studiul nostru cantitativ), ceea ce se traduce adesea într-o suspiciune instinctivă față de orice li se oferă și într-o tendință de a se opune la sugestii.

Ideea care a stat la baza programului tinerilor creatori este să se înceapă de la proiectul pe care îl propune tânărul sau tânăra și acesta să fie luat foarte în serios. La primul interviu sunt rugați să explice ce vor să facă, de ce vor să o facă și cum se încadrează asta în viața lor personală și în planurile lor. Am asistat la trei interviuri: o tânără care dorea să își deschidă o farmacie cu medicamente chinezești, un tânăr care dorea să își vândă schițele printr-un magazin online și o tânără care dorea să își deschidă o afacere de îngrijire la domiciliu a persoanelor în vârstă. În toate cazurile, aceste prime interviuri au durat mult (fiecare circa o oră), iar asistentul social a avut răbdare ca să înțeleagă proiectul, fără să îl judece. Au urmat și alte interviuri mai detaliate, precum și niște ateliere de grup. În cursul acestor conversații, asistentul social a început să își concentreze atenția ca să îi convingă pe tineri că erau stăpânii propriilor destine și că aveau tot ce le trebuie ca să reușească; poate că tânăra care dorea să aibă o farmacie de produse

chinezești ar fi putut să înceapă să se pregătească ca să devină asistentă sau specialistă în acordarea primului ajutor.

Am participat la realizarea SCR-ului pentru acest proiect. 900 de tineri care au depus cerere de înscriere la program au fost repartizați fie la acest program, fie la serviciile obișnuite. Am constatat că cei care au participat la program au fost în număr mai mare angajați și au câștigat mai mult. Efectele au fost mult mai importante pentru cei care au fost cei mai dezavantajați la început. Ceea ce ne-a surprins extrem de mult la prima vedere a fost faptul că programul reduce, de fapt, probabilitatea de a lucra pe cont propriu, deși începe cu ideea beneficiarului de a deschide o afacere. Principala valoare a programului (și filosofia sa explicită) stă în faptul că proiectul de afacere proprie este un punct de pornire, dar nu neapărat și punctul final. Programul este, de fapt, o formă de terapie menită să restabilească încrederea în sine. Ceea ce contează este să își găsească ocupații stabile, pline de satisfacții, într-un interval cuprins între șase luni și un an. Pe de altă parte, un program concurent pe care l-am evaluat, de asemenea, și care pur și simplu îi alegea pe candidații cei mai promițători pentru programul de afaceri personale și care apoi se axa pe ducerea la bun sfârșit a ideii inițiale nu a avut absolut nici un efect, în principal pentru că erau selectați exact genul de oameni care aveau șanse să reușească indiferent de ajutorul primit.

După părerea noastră, respectul profund față de demnitatea tinerilor este ceea ce a făcut ca proiectul tinerilor creatori de la Sénart să dea rezultate. Mulți dintre acești tineri nu au fost niciodată luați în serios de nimeni dintre cei care dețin o funcție oficială (profesori, funcționari, autorități). După cum am observat mai devreme, cercetarea în domeniul învățământului ne indică faptul că și copiii își însușesc foarte repede locul care le revine în ierarhie, iar profesorii îl întăresc. Profesorii cărora li se spune că unii copii sunt mai deștepți decât alții (chiar dacă aceștia au fost aleși la întâmplare) îi tratează diferit, așa că respectivii copii chiar se descurcă mai bine. În Franța s-a efectuat o evaluare randomizată a unui proiect realizat de Énergie Jeunes și inspirat de ideea Angelei Duckworth de „tărie de caracter“. Li s-au arătat elevilor înregistrări video care inspiră pentru a-i încuraja să se considere tari și puternici, iar acest lucru a avut efecte pozitive asupra prezenței zilnice la școală, asupra atitudinii lor din clasă și chiar asupra notelor. Efectul nu pare să fi provenit din percepțiile copiilor cu privire la propria tărie de caracter sau seriozitate (din contră, copiii și-au dat calitative mici la acestea). Elevii au devenit mai degrabă mult mai optimiști cu privire la șansele de reușită ale celor ca ei. ATD Fourth World, în colaborare cu l’Institut Supérieur Maria Montessori din Paris, încearcă să rupă acest cerc vicios al așteptărilor

scăzute cât mai devreme posibil. În cadrul proiectelor pentru locuințe sociale de urgență pe care le conduce, ATD are școli Montessori de bună calitate, la fel de dotate și bine conduse ca puținele școli private Montessori care deserveșc clasele superioare din centrul Parisului.

Aceeași schimbare de atitudine, de la superioritate la respect, s-a cultivat și în cadrul programului Becoming a Man*****, din cartierele sărace din Chicago. Programul caută să potolească violența din rândul tinerilor. Însă, în loc să li se spună că este greșit să fii violent, programul începe prin a recunoaște faptul că pentru tinerii din cartierele defavorizate violența s-ar putea să fie la ordinea zilei, așa că a fi violent sau chiar a te bate s-ar putea să fie ceva necesar pentru a evita să capeți faima de victimă. Cineva dintr-un astfel de mediu de cartier s-ar putea ca în timp să capete tendința de a reacționa din reflex cu violență ori de câte ori este provocat. Așa că, în loc să li se spună participanților că nu este bine să facă asta sau în loc să fie pedepsiți că au făcut-o, Becoming a Man le-a cerut copiilor din cartierele sărace să participe la o serie de activități, inspirate de terapia cognitiv-comportamentală, menite să îi ajute să își dea seama când bătaia este reacția potrivită și când s-ar putea să nu fie. În esență, au fost învățați să se uite puțin în jur și să evalueze modul potrivit de a acționa. Participarea la program a redus numărul total de arestări în cursul perioadei de intervenție cu o treime, a redus arestările pentru infracțiuni violente la jumătate și a crescut numărul absolvenților cu circa 15%.

Ce au în comun o fermă afectată de secetă din India, un tânăr din sudul orașului Chicago și un alb de 50 și ceva de ani care tocmai a fost concediat? Deși aceștia s-ar putea să aibă probleme, nu ei sunt problema. Au dreptul să fie văzuți așa cum sunt, și nu să fie identificați cu greutățile care îi asaltează. Am tot văzut în cursul călătoriilor noastre din țările în curs de dezvoltare faptul că speranța reprezintă combustibilul care îi face pe oameni să meargă mai departe. A-i descrie pe oameni în funcție de problemele lor înseamnă a transforma circumstanțele în esență. Asta elimină speranța. O reacție firească este atunci adoptarea totală acestei identități, cu consecințe înșelătoare pentru societate în ansamblul ei.

Obiectivul politicii sociale, în aceste vremuri de schimbări și de neliniște, este acela de a-i ajuta pe oameni să absoarbă șocurile care îi afectează fără a permite șocurilor respective să le macine sentimentul identității. Din păcate, nu am moștenit un astfel de sistem. Protecția noastră socială păstrează încă învelișul său victorian și tot mai mulți politicieni nu încearcă să își ascundă disprețul față de

cei săraci și defavorizați. Chiar și cu o schimbare de atitudine, protecția socială va necesita o regândire profundă și o doză mare de imaginație. Am dat anumite indicii în acest capitol despre cum s-ar putea realiza acest lucru, dar în mod clar nu cunoaștem toate soluțiile și bănuim că nimeni nu le știe. Mai avem multe de învățat. Dar, atâta vreme cât înțelegem care este obiectivul, putem să reușim.

Termen jignitor ce îi desemna pe cei din Oklahoma. (n.tr.)

„Castronul de praf“ a fost numele dat zonei de câmpie din sudul Statelor Unite care a suferit de pe urma furtunilor de praf din timpul secetei din anii 1930. (n.tr.)

Earned income tax credit (în lb. engl., în orig.) (n.tr.)

Negative income tax (în lb. engl., în orig.) (n.tr.)

National Rural Employment Guarantee Act (în lb. engl., în orig.) (n.tr.)

American Time Use Survey (în lb. engl., în orig.) (n.tr.)

Deplasarea către oportunitate (n.tr.)

Avantajul (n.tr.)

ATD Lumea a Patra (n.tr.)

Devenind bărbat (n.tr.)

Concluzie. ECONOMIE BUNĂ ȘI ECONOMIE PROASTĂ

... Una după alta

Casele se înalță și cad, se năruie, se măresc,

Se mută, se distrug, se refac sau în locul lor

Rămâne un teren viran sau o fabrică sau un drum.

Din piatră veche casă nouă, foc nou din vechi bușteni,

Din focuri de demult cenușă, iar din cenușă țărână...

- T.S. Eliot, East Coker

Economia politică imaginează o lume de un dinamism necontrolabil. Oamenii sunt cuprinși de inspirație, își schimbă locul de muncă, se lasă de făcut aparatură ca să compună muzică, își dau demisia și se hotărăsc să călătorească prin lume. Se nasc noi afaceri, se dezvoltă, merg prost și mor, fiind înlocuite de idei mai moderne și mai inteligente. Eficiența crește în salturi, națiunile sunt tot mai bogate. Ce se producea în fabricile din Manchester se mută în fabricile din Bombay și apoi în Myanmar sau poate, într-o bună zi, în Mombasa ori Mogadishu. Manchesterul renaște și este Manchester digital, Bombay își transformă fabricile în locuințe de lux și în malluri, unde cei care lucrează în finanțe își cheltuiesc salariile proaspăt mărite. Sunt ocazii peste tot și abia așteaptă să fie descoperite și valorificate de cei care au nevoie de ele.

Ca economiști care studiem țările sărace, am descoperit de mult timp că lucrurile nu stau chiar așa, cel puțin nu în țările în care am lucrat și ne-am petrecut noi timpul. Posibilul imigrant din Bangladesh preferă să sufere de foame în satul său împreună cu familia decât să facă față incertitudinilor legate de căutarea unei slujbe la oraș. Șomerul ghanез care-și caută de lucru stă acasă și se întreabă când

o să-i bată la ușă șansa pe care a crezut că i-au promis-o studiile efectuate. Comerțul bagă fabrici în faliment în Conul Sudic al Americii de Sud și doar puține firme noi vin să le ia locul. Schimbarea pare tot mai des să fie în avantajul altora, al unor oameni nevăzuți, al unor oameni de neatins. Cei care și-au pierdut slujbele de la fabricile din Bombay nu vor mânca la restaurantele acelea strălucitoare. Poate copiii lor o să capete vreo slujbă de chelner – slujbă pe care majoritatea nici măcar nu și-o doresc.

În ultimii câțiva ani ne-am dat seama că această poveste este valabilă și în multe locuri din lumea dezvoltată. Toate economiile sunt lente. Există, evident, diferențe considerabile. Micile firme din Statele Unite se dezvoltă mult mai repede decât cele din India sau din Mexic, iar cele care nu se dezvoltă se închid, forțându-i pe proprietarii lor să se apuce de altceva. Cele din India și, într-o mai mică măsură, cele din Mexic, par să fie blocate în timp, nici nu se dezvoltă ca să devină vreun nou Walmart, nici nu se transformă în altceva mai promițător. Însă acest dinamism din SUA ascunde enorme deosebiri geografice. Se închid afaceri în Boise și se deschid în înfloritorul Seattle, însă muncitorii care și-au pierdut locurile de muncă nu își pot permite să se mute la Seattle. Și oricum nici nu vor să o facă, de vreme ce ar trebui să lase în urmă atâtea lucruri care le sunt de preț – prietenii și familiile, amintirile și devotamentul. Însă, pentru că slujbele bune dispar și economia locală intră în vrie, opțiunile par din ce în ce mai jalnice și furia crește. Asta se întâmplă în Germania de Est, în cea mai mare parte a Franței din afara marilor orașe, în inima Brexitului și în statele roșii din SUA, dar și în mari părți din Brazilia și Mexic. Cei bogați și talentați pătrund sprinten în zonele strălucitoare ale succesului economic, însă tot mai mulți dintre ceilalți sunt forțați să rămână în urmă. Aceasta este lumea care i-a creat pe Donald Trump, Jair Bolsonaro și a adus Brexit și care va crea mult mai multe dezastre dacă nu facem nimic ca să împiedicăm acest lucru.

Cu toate acestea, fiind economiști specializați în dezvoltare, și noi suntem foarte conștienți că cel mai remarcabil fapt din ultimii 40 de ani este ritmul schimbărilor, și în bine, și în rău. Căderea comunismului, avântul Chinei, înjumătățirea și apoi iar înjumătățirea sărăciei mondiale, creșterea uriașă a inegalității, înmulțirea și scăderea cazurilor de infectare cu HIV, enorma scădere a ratei mortalității infantile, răspândirea computerelor personale și a telefonului mobil, Amazon și Alibaba, Facebook și Twitter, Primăvara arabă, răspândirea naționalismului autoritar și iminentele catastrofe naturale – am asistat la toate astea în ultimele patru decenii. La sfârșitul anilor 1970, când Abhijit făcea primii pași spre cariera sa de economist, Uniunea Sovietică impunea încă respect, India

căuta să o imite, stânga extremă venera China, chinezii îl venerau pe Mao, Reagan și Thatcher de-abia își începeau atacul împotriva statului social modern, iar 40% din populația mondială trăia într-o sărăcie extremă.

Nu toate schimbările au fost intenționate. S-a nimerit pur și simplu ca unele idei bune să prindă, la fel ca și unele proaste. Unele dintre schimbări au fost întâmplătoare, unele – consecințele neanticipate a altceva. De exemplu, o parte din creșterea inegalității a fost reversul economiei lente, care face să fie tot mai profitabil să te afli la locul potrivit în momentul potrivit. În schimb, creșterea inegalității a finanțat o înflorire în sectorul construcțiilor, care a dus la crearea de locuri de muncă pentru persoanele necalificate din orașele din țările în curs de dezvoltare, deschizând calea reducerii sărăciei.

Însă ar fi greșit să subapreciem cât anume din aceste schimbări a fost determinat de strategie – deschiderea Chinei și a Indiei către întreprinderile private și comerț, scăderea impozitelor bogaților din Marea Britanie, din SUA și din alte țări care le-au imitat, cooperarea globală pentru combaterea morților care pot fi împiedicate, punerea creșterii economice mai presus de mediul înconjurător, încurajarea migrației pe plan intern prin îmbunătățiri de conectare sau descurajarea acesteia prin neinvestirea în spații urbane locuibile, decăderea statului social, dar și recenta reinventare a ajutoarelor sociale bănești în țările în curs de dezvoltare și așa mai departe. Politica este importantă. Guvernele au puterea de a face enorm de mult bine, dar și foarte mult rău, la fel ca și marii finanțatori privați și bilaterali.

O mare parte din strategia guvernelor s-a bazat pe niște studii economice bune sau proaste (și pe științele sociale, la modul mai general). Specialiștii în științe sociale scriau despre ambiția nebună a dirijismului de tip sovietic, despre nevoia de a da frâu liber spiritului antreprenorial în țări precum India și China, despre eventualitatea unei catastrofe ecologice și despre extraordinara putere a relațiilor dintr-o rețea cu mult înainte ca toate acestea să devină evidente pentru tot restul lumii. Filantropii isteți practicau o bună știință socială când au făcut presiuni să li se dea gratuit medicamente antiretrovirale pacienților infectați cu HIV din țările în curs de dezvoltare pentru a se asigura o răspândire mult mai mare a analizelor și pentru a salva milioane de vieți. O economie politică bună a prevalat asupra ignoranței și a ideologiei și astfel în Africa s-au dat gratuit plase de pat tratate cu insecticide în loc să fie vândute, reducându-se cu mai mult de jumătate numărul morților provocate de malarie în rândul copiilor. O economie politică proastă a susținut acordarea de mari sume de bani bogaților și reducerea programelor de

asistență socială, a servit ideea că statul este incapabil și corupt și că săracii sunt leneși și a pregătit calea spre actualul impas al creșterii explozive a inegalității și al pasivității furioase. O economie politică cu vederi înguste ne-a spus că comerțul face bine tuturor și că dezvoltarea economică este peste tot. Trebuie doar să ne străduim mai mult și, în plus, merită toate eforturile pe care le depunem. Economia politică oarbă nu a văzut creșterea explozivă a inegalității din întreaga lume, fragmentarea socială în creștere care a însoțit-o și dezastrul ecologic iminent, întârziind acțiunea, poate în mod irevocabil.

După cum scria John Maynard Keynes, care a transformat cu ideile sale politica macroeconomică: „Oamenii practici care se consideră neafecțați de influențe intelectuale sunt, de obicei, sclavii vreunui economist defunct. Nebunii de la putere, care aud voci de nicăieri, își trag frenezia de la vreun scriitorăș studios din urmă cu câțiva ani.” Ideile sunt importante. Ideile atrag schimbarea. Economia politică bună nu ne poate salva de una singură. Însă fără ea suntem sortiți să repetăm greșelile de ieri. Ignoranța, bănuielile, ideologia și pasivitatea se combină ca să ne dea niște răspunsuri care par plauzibile, promit mult și în mod previzibil ne trădează. După cum, vai, ne demonstrează iar și iar istoria, ideile care ies până la urmă învingătoare pot fi bune sau proaste. Știm că ideea că a rămâne deschiși față de imigrație ne va distruge inevitabil societățile pare să câștige teren în ultimul timp, în ciuda tuturor dovezilor contrare. Singurul remediu pe care îl avem față de ideile proaste este să fim vigilenți, să nu ne lăsăm seduși de ceea ce este „evident“, să fim sceptici în privința miracolelor care ni se promet, să punem la îndoială dovezile, să avem răbdare cu ceea ce este complex și cinstiți cu privire la ce știm și ce am putea să aflăm. Fără această vigilență, discuțiile despre problemele care prezintă mai multe aspecte se transformă în sloganuri și caricaturi, iar analizele politice sunt înlocuite de remedii șarlatanești.

Apelul la acțiune nu se adresează doar economiștilor studioși – ci nouă, tuturor celor care dorim o lume mai bună, mai sănătoasă la minte, mai umană. Economia politică este prea importantă ca să fie lăsată pe mâna economiștilor.

Note

Capitolul 1. FACEȚI DIN NOU ECONOMIA POLITICĂ MĂREAȚĂ

¹ Amber Phillips, „Is Split-Ticket Voting Officially Dead?“, Washington Post, 2017, https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/11/17/is-split-ticket-voting-officially-dead/?utm_term=.6b57fc114762.

2 „8. Partisan Animosity, Personal Politics, Views of Trump“, Centrul de Cercetare Pew, 2017, <https://www.people-press.org/2017/10/05/8-partisan-animosity-personal-politics-views-of-trump/>.

„Poll: Majority of Democrats Think Republicans Are «Racist», «Bigoted» or «Sexist»“, Axios, 2017, <https://www.countable.us/articles/14975-poll-majority-democrats-think-republicans-racist-bigoted-sexist>.

Stephen Hawkins, Daniel Yudkin, Míriam Juan-Torres și Tim Dixon, „Hidden Tribes: A Study of America’s Polarized Landscape“, More in Common, 2018, <https://www.moreincommon.com/hidden-tribes>.

Charles Dickens, Hard Times, săptămânalul Household Words, Londra, 1854.

Matthew Smith, „Leave Voters Are Less Likely to Trust Any Experts – Even Weather Forecasters“, YouGov, 2017, <https://yougov.co.uk/topics/politics/articles-reports/2017/02/17/leave-voters-are->

less-likely-trust-any-experts-eve.

Acest studiu a fost realizat în colaborare cu Stefanie Stantcheva și este descris în Abhijit Banerjee, Esther Duflo și Stefanie Stantcheva, „Eu și restul lumii: oamenii gândesc ca economiștii?“, Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

„Steel and Aluminum Tariffs“, Chicago Booth, IGM Forum, 2018,
<http://www.igmchicago.org/surveys/steel-and-aluminum-tariffs>.

„Refugees in Germany“, Chicago Booth, IGM Forum, 2017,
<http://www.igmchicago.org/surveys/refugees-in-germany> (răspunsurile sunt ajustate în funcție de numărul de persoane care își exprimă părerea).

„Robots and Artificial Intelligence“, Chicago Booth, IGM Forum, 2017,
<http://www.igmchicago.org/surveys/robots-and-artificial-intelligence>.

Paola Sapienza și Luigi Zingales, „Economic Experts versus Average Americans“, American Economic Review 103, nr. 10 (2013): pp. 636–642,
<https://doi.org/10.1257/aer.103.3.636>.

„A Mean Feat“, Economist, 9 ianuarie 2016,
<https://www.economist.com/finance-and-economics/2016/01/09/a-mean-feat>.

Siddhartha Mukherjee, The Emperor of All Maladies: A Biography of Cancer (New York: Scribner, 2010).

Capitolul 2. DIN GURA RECHINULUI

Selecție din raportul despre migrația internațională al Națiunilor Unite, accesat pe 1 iunie 2017,
<https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migr>
Mathias Czaika și Hein de Haas, „Globalizarea migrației. Lumea a devenit mai nomadă?”, *International Migration Review* 48, nr. 2 (2014): pp. 283–323.

„Criza imigranților din UE. Fapte și cifre“, Știri: Parlamentul European, 30 iunie 2017, accesat pe 21 aprilie 2019,
<http://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/society/20170629STO78630/en/migrant-crisis-facts-and-figures>.

Alberto Alesina, Armando Miano și Stefanie Stantcheva, „Imigrația și redistribuirea“, Document de lucru al NBER 24733, 2018.

Oscar Barrera Rodriguez, Sergei M. Guriev, Emeric Henry și Ekaterina Zhuravskaya, „Fapte, fapte alternative și verificarea faptelor în epoca politicilor postadevăr“, *SSRN Electronic Journal* (2017),
<https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3004631>.

Alesina, Miano și Stantcheva, „Imigrația și redistribuirea“.

Rodriguez, Guriev, Henry și Zhuravskaya, „Fapte, fapte alternative și verificarea faptelor în epoca politicilor postadevăr“.

Warsan Shire, „Acasă“, accesat pe 5 iunie 2019,
<https://www.seekersguidance.org/articles/social-issues/home-warsan-shire/>.

Maheshwor Shrestha, „Push and Pull: A Study of International Migration from Nepal“, Policy Research Working Paper WPS 7965 (Washington, DC: World Bank Group, 2017),
<http://documents.worldbank.org/curated/en/318581486560991532/Push-and-pull-a-study-of-international-migration-from-Nepal>.

Aparajito, regizat de Satyajit Ray, 1956, Merchant Ivory Productions.

Folosind date din 65 de țări, Alwyn Young constată că orașenii consumă cu 52% mai mult decât sătenii. Alwyn Young, „Inequality, the Urban-Rural Gap, and Migration“, Quarterly Journal of Economics 128, nr. 4 (2013): pp. 1727–1785.

Abhijit Banerjee, Nils Enevoldsen, Rohini Pande și Michael Walton,
„Information as an Incentive: Experimental Evidence from Delhi“, Mimeo, Harvard, accesat pe 21 aprilie 2019,
https://scholar.harvard.edu/files/rpande/files/delhivoter_shared-14.pdf.

Lois Labrianidis și Manolis Pratsinakis, „Greece’s New Emigration at Times of Crisis“, LSE Hellenic Observatory GreeSE Paper 99, 2016.

John Gibson, David McKenzie, Halahingano Rohorua și Steven Stillman, „The Long-Term Impacts of International Migration: Evidence from a Lottery“, World Bank Economic Review 32, nr. 1 (februarie 2018): pp. 127–147.

Michael Clemens, Claudio Montenegro și Lant Pritchett, „The Place Premium: Wage Differences for Identical Workers Across the U.S. Border“, Documentul de lucru 148 al Centrului pentru Dezvoltare Globală, 2009.

Emi Nakamura, Jósef Sigurdsson și Jón Steinsson, „The Gift of Moving: Intergenerational Consequences of a Mobility Shock“, Documentul de lucru 22392 al NBER, 2017, modificat în ianuarie 2019, DOI: 10.3386/w22392.

Ibid.

Matti Sarvimäki, Roope Uusitalo și Markus Jäntti, „Habit Formation and the Misallocation of Labor: Evidence from Forced Migrations“, 2019, <https://ssrn.com/abstract=3361356> sau <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3361356>.

Gharad Bryan, Shyamal Chowdhury și Ahmed Mushfiq Mobarak, „Underinvestment in a Profitable Technology: The Case of Seasonal Migration in Bangladesh“, *Econometrica* 82, nr. 5 (2014): pp. 1671–1748.

David Card, „The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market“, *Industrial and Labor Relations Review* 43, nr. 2 (1990): pp. 245–257.

George J. Borjas, „The Wage Impact of the Marielitos: A Reappraisal“, *Industrial and Labor Relations Review* 70, nr. 5 (13 februarie 2017): pp. 1077–1110.

Giovanni Peri și Vasil Yassenov, „The Labor Market Effects of a Refugee Wave: Synthetic Control Method Meets the Mariel Boatlift“, *Journal of Human Resources* 54, nr. 2 (ianuarie 2018): pp. 267–309.

Ibid.

George J. Borjas, „Still More on Mariel: The Role of Race“, Documentul de lucru 23504 al NBER, 2017.

Jennifer Hunt, „The Impact of the 1962 Repatriates from Algeria on the French Labor Market“, *Industrial and Labor Relations Review* 45, nr. 3 (aprilie 1992): pp. 556–572.

Rachel M. Friedberg, „The Impact of Mass Migration on the Israeli Labor Market“, *Quarterly Journal of Economics* 116, nr. 4 (noiembrie 2001): pp. 1373–1408.

Marco Tabellini, „Gifts of the Immigrants, Woes of the Natives: Lessons from the Age of Mass Migration“, Documentul de lucru 19-005 al HBS [Harvard Business School], 2018.

Mette Foged și Giovanni Peri, „Immigrants’ Effect on Native Workers: New Analysis on Longitudinal Data“, *American Economic Journal: Applied Economics* 8, nr. 2 (2016): pp. 1–34.

The Economic and Fiscal Consequences of Immigration, National Academies of

Sciences, Engineering, and Medicine (Washington, DC: National Academies Press, 2017), <https://doi.org/10.17226/23550>.

Christian Dustmann, Uta Schönberg și Jan Stuhler, „Labor Supply Shocks, Native Wages, and the Adjustment of Local Employment“, *Quarterly Journal of Economics* 132, nr. 1 (februarie 2017): pp. 435–483.

Michael A. Clemens, Ethan G. Lewis și Hannah M. Postel, „Immigration Restrictions as Active Labor Market Policy: Evidence from the Mexican Bracero Exclusion“, *American Economic Review* 108, nr. 6 (iunie 2018): pp. 1468–1487.

Foged și Peri, „Immigrants’ Effect on Native Workers“.

Patricia Cortés, „The Effect of Low-Skilled Immigration on US Prices: Evidence from CPI Data“, *Journal of Political Economy* 116, nr. 3 (2008): pp. 381–422.

Patricia Cortés și José Tessada, „Low-Skilled Immigration and the Labor Supply of Highly Skilled Women“, *American Economic Journal: Applied Economics* 3, nr. 3 (iulie 2011): pp. 88–123.

Emma Lazarus, „The New Colossus“, in *Emma Lazarus: Selected Poems*, ed. John Hollander (New York: Library of America, 2005), p. 58.

Ran Abramitzky, Leah Platt Boustan și Katherine Eriksson, „Europe’s Tired, Poor, Huddled Masses: Self-Selection and Economic Outcomes in the Age of Mass Migration“, *American Economic Review* 102, nr. 5 (2012): pp. 1832–

1856.

„Immigrant Founders of the 2017 Fortune 500“, Center for American Entrepreneurship, 2017, <http://startupsusa.org/fortune500/>.

Nakamura, Sigurdsson și Steinsson, „The Gift of Moving“.

Jie Bai, „Melons as Lemons: Asymmetric Information, Consumer Learning, and Quality Provision“, document de lucru, 2018, accesat pe 19 iunie 2019, <https://drive.google.com/file/d/0B52sohAPtnAWYVhBYm11cDBrSmM/view>.

„Astfel, ca să-și transforme banii în capital deținătorul de bani trebuie să se întâlnească pe piață cu muncitorul liber, liber din două puncte de vedere: ca om liber care poate să dispună de propria capacitate de muncă ca de un bun propriu, și pe de altă parte, să nu aibă nimic altceva de vânzare, îi lipsesc toate celelalte necesare ca să își realizeze puterea de muncă.“ Din Karl Marx, *Das Kapital* (Hamburg: Verlag von Otto Meissner, 1867).

Girum Abebe, Stefano Caria și Esteban Ortiz-Ospina, „The Selection of Talent: Experimental and Structural Evidence from Ethiopia“, document de lucru, 2018.

Christopher Blattman și Stefan Dercon, „The Impacts of Industrial and Entrepreneurial Work on Income and Health: Experimental Evidence from Ethiopia“, *American Economic Journal: Applied Economics* 10, nr. 3 (iulie 2018): pp. 1–38.

Girum Abebe, Stefano Caria, Marcel Fafchamps, Paolo Falco, Simon Franklin și Simon Quinn, „Anonymity or Distance? Job Search and Labour Market Exclusion in a Growing African City“, CSAE Document de lucru WPS/2016-10-2, 2018.

Stefano Caria, „Choosing Connections. Experimental Evidence from a Link-Formation Experiment in Urban Ethiopia“, document de lucru, 2015; Pieter Serneels, „The Nature of Unemployment Among Young Men in Urban Ethiopia“, Review of Development Economics II, nr. 1 (2007): pp. 170–86.

Carl Shapiro și Joseph E. Stiglitz, „Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device“, American Economic Review 74, nr. 3 (iunie 1984): pp. 433–444.

Emily Breza, Supreet Kaur și Yogita Shamdasani, „The Morale Effects of Pay Inequality“, Quarterly Journal of Economics 133, nr. 2 (2018): pp. 611–663.

Dustmann, Schönberg și Stuhler, „Labor Supply Shocks, Native Wages, and the Adjustment of Local Employment“.

Patricia Cortés și Jessica Pan, „Foreign Nurse Importation and Native Nurse Displacement“, Journal of Health Economics 37 (2017): pp. 164–180.

Kaivan Munshi, „Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the U.S. Labor Market“, Quarterly Journal of Economics 118, nr. 2 (2003): pp. 549–599.

Lori Beaman, „Social Networks and the Dynamics of Labor Market Outcomes: Evidence from Refugees Resettled in the U.S.“, *Review of Economic Studies* 79, nr. 1 (ianuarie 2012): pp. 128–161.

George Akerlof, „The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism“, *Quarterly Journal of Economics* 84, nr. 3 (1970): pp. 488–500.

Se pare că referenții și editorii au considerat lucrarea lui Akerlof greu de înțeles. În principal, genul de raționament circular prin care se explică descifrarea necesită o expunere matematică adecvată ca să fie impecabil, iar în 1970 acest stil deosebit de argumentație matematică le era necunoscut majorității economiștilor. De aceea a durat ceva timp până să se aventureze vreun ziar să o publice. Însă, odată publicată, lucrarea a devenit imediat de referință și a rămas una dintre cele mai influente lucrări din toate timpurile. Genul de logică matematică pe care îl folosește, care aplică o ramură a matematicii aplicate denumită „teoria jocului“, se predă acum la facultățile de științe economice.

Banerjee, Enevoldsen, Pande și Walton, „Information as an Incentive“.

Raport mondial privind calitatea aerului, AirVisual, 2018, accesat pe 21 aprilie 2019, <https://www.airvisual.com/world-most-polluted-cities>.

Abhijit Banerjee și Esther Duflo, „The Economic Lives of the Poor“, *Journal of Economic Perspectives* 21, nr. 1 (2007): pp. 141–168.

Global Infrastructure Hub, *Global Infrastructure Outlook*, Oxford Economics, 2017.

Edward Glaeser, *Triumph of the City: How Our Greatest Invention Makes Us Richer, Smarter, Greener, Healthier, and Happier* (Londra: Macmillan, 2011).

Jan K. Brueckner, Shihe Fu Yizhen Gu și Junfu Zhang, „Measuring the Stringency of Land Use Regulation: The Case of China’s Building Height Limits“, *Review of Economics and Statistics* 99, nr. 4 (2017): pp. 663–677.

Abhijit Banerjee și Esther Duflo, „Barefoot Hedge-Fund Managers“, *Poor Economics* (New York: PublicAffairs, 2011).

W. Arthur Lewis, „Economic Development with Unlimited Supplies of Labour“, *Manchester School* 22, nr. 2 (1954): pp. 139–191.

Robert Jensen și Nolan H. Miller, „Keepin’ ’Em Down on the Farm: Migration and Strategic Investment in Children’s Schooling“, document de lucru 23122 al NBER, 2017.

Robert Jensen, „Do Labor Market Opportunities Affect Young Women’s Work and Family Decisions? Experimental Evidence from India“, *Quarterly Journal of Economics* 127, nr. 2 (2012): pp. 753–792.

Bryan, Chowdhury și Mobarak, „Underinvestment in a Profitable Technology“.

Maheshwor Shrestha, „Get Rich or Die Tryin’: Perceived Earnings, Perceived Mortality Rate, and the Value of a Statistical Life of Potential Work-Migrants

from Nepal“, Documentul de lucru 7945 al Băncii Mondiale cu privire la cercetarea în domeniul politicilor, 2017.

Maheshwor Shrestha, „Death Scares: How Potential Work-Migrants Infer Mortality Rates from Migrant Deaths“, Documentul de lucru 7946 al Băncii Mondiale cu privire la cercetarea în domeniul politicilor, 2017.

Donald Rumsfeld, *Known and Unknown: A Memoir* (New York: Sentinel, 2012).

Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit* (Boston: Hart, Schaffner și Marx, 1921).

Justin Sydnor, „(Over)insuring Modest Risks“, *American Economic Journal: Applied Economics* 2, nr. 4 (2010): pp. 177–199.

Vom reveni în Capitolul 4 la ideea referitoare la aceste idei motivate. Ca referință, a se vedea Roland Bénabou și Jean Tirole, „Mindful Economics: The Production, Consumption, and Value of Beliefs“, *Journal of Economic Perspectives* 30, nr. 3 (2016): pp. 141–164.

Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (Londra: Saunders and Otley, 1835).

Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva și Edoardo Teso, „Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution“, *American Economic Review* 108,

nr. 2 (2018): pp. 521–554, DOI: 10.1257/aer.20162015.

Benjamin Austin, Edward Glaeser și Lawrence H. Summers, „Saving the Heartland: Place-Based Policies in 21st Century America“, Brookings Papers on Economic Activity Conference Drafts, 2018.

Peter Ganong and Daniel Shoag, „Why Has Regional Income Convergence in the U.S. Declined?“, Journal of Urban Economics 102 (2017): pp. 76–90.

Enrico Moretti, The New Geography of Jobs (Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2012).

Ganong and Shoag, „Why Has Regional Income Convergence in the U.S. Declined?“,

„Starbucks“, Indeed.com, accesat pe 21 aprilie 2019, <https://www.indeed.com/q-Starbucks-l-Boston,-MA-jobs.html>; „Starbucks“, Indeed.com, 2019, <https://www.indeed.com/jobs?q=Starbucks&l=Boisepercent2C+ID>.

Acest exemplu este dat de Ganong și Shoag în Peter Ganong și Daniel Shoag, „Why Has Regional Income Convergence in the U.S. Declined?“,

„The San Francisco Rent Explosion: Part II“, Priceonomics, accesată pe 4 iunie 2019, <https://priceonomics.com/the-san-francisco-rent-explosion-part-ii/>.

Potrivit RentCafé, chiria medie în Mission Dolores este de 3 728 de dolari per 792 picioare pătrate. „San Francisco, CA Rental Market Trends“, accesat pe 4 iunie 2019, <https://www.rentcafe.com/average-rent-market-trends/us/ca/san-francisco/>.

„New Money Driving Out Working-Class San Franciscans“, Los Angeles Times, 21 iunie 1999, accesat pe 4 iunie 2019, <https://www.latimes.com/archives/la-xpm-1999-jun-21-mn-48707-story.html>.

Glaeser, Triumph of the City.

Atif Mian și Amir Sufi și-au prezentat aceste argumente în cartea *House of Debt: How They (and You) Caused the Great Recession, and How We Can Prevent It from Happening Again* (Chicago: University of Chicago Press, 2014), și în multe articole, printre care Atif Mian, Kamallesh Rao și Amir Sufi, „Household Balance Sheets, Consumption, and the Economic Slump“, *Quarterly Journal of Economics* 128, nr. 4 (2013): pp. 1687–1726.

Matthew Desmond, *Evicted: Poverty and Profit in the American City* (New York: Crown, 2016).

Mark Aguiar, Mark Bils, Kerwin Kofi Charles și Erik Hurst, „Leisure Luxuries and the Labor Supply of Young Men“, Documentul de lucru 23552 al NBER, 2017.

Kevin Roose, „Silicon Valley Is Over, Says Silicon Valley“, *New York Times*, 4 martie 2018.

Andrew Ross Sorkin, „From Bezos to Walton, Big Investors Back Fund for «Flyover» Start-Ups“, New York Times, 4 decembrie 2017.

Glenn Ellison și Edward Glaeser, „Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: A Dartboard Approach“, Journal of Political Economy 105, nr. 5 (1997): pp. 889–927.

Bryan, Chowdhury și Mobarak, „Underinvestment in a Profitable Technology“.

Tabellini, „Gifts of the Immigrants, Woes of the Natives“.

Capitolul 3. CHINURILE PROVOCATE DE COMERT

„Steel and Aluminum Tariffs“, Chicago Booth, IGM Forum, 2018,
<http://www.igmchicago.org/surveys/steel-and-aluminum-tariffs>.

„Import Duties“, Chicago Booth, IGM Forum, 2016,
<http://www.igmchicago.org/surveys/import-duties>.

Abhijit Banerjee, Esther Duflo și Stefanie Stantcheva, „Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?“, Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

Ibid.

The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson, vol. 3 (Cambridge, MA: MIT Press, 1966), p. 683.

Ibid.

David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation* (Londra: John Murray, 1817).

Paul A. Samuelson și William F. Stolper, „Protection and Real Wages“, *Review of Economic Studies* 9, nr. 1 (1941), pp. 58–73.

P.A. Samuelson, „The Gains from International Trade Once Again“, *Economic Journal* 72, nr. 288 (1962): pp. 820–829, DOI: 10.2307/2228353.

John Keats, „Ode on a Grecian Urn“, în *The Complete Poems of John Keats*, ed. a 3-a (New York: Penguin Classics, 1977).

Petia Topalova, „Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization: Evidence on Poverty from India“, *American Economic Journal: Applied Economics* 2, nr. 4 (2010): pp. 1–41, DOI: 10.1257/app.2.4.1.

„GDP Growth (annual %)“, Banca Mondială, accesat pe 29 martie 2019, <https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.kd.zg?end=2017&start=1988>.

Desigur că optimiștii în privința comerțului, printre care și Jagdish Bhagwati, T.N. Srinivasan și adepții acestora au susținut faptul că dezvoltarea dinainte de 1991 era cât pe ce să se împotmolească și că sprijinul financiar și liberalizarea comerțului au salvat situația.

Tractatus 7, în Ludwig von Wittgenstein, Tractatus Logico-Philosophicus, publicat inițial de Annalen der Naturphilosophie, 1921. Publicat ca ediție originală de Chiron Academic Press în 2017, cu o introducere de Bertrand Russell.

„Creșterea PIB-ului (% anual)“, Banca Mondială.

Partea din PIB pentru primul procent (din punctul de vedere al veniturilor) a crescut de la un minim de 6,1% în 1982 până la 21,3% în 2015. Baza de date privind inegalitatea la nivel mondial, accesată pe 15 martie 2019, <https://wid.world/country/india>.

Diego Cerdeiro și Andras Komaromi, aprobat de Valerie Cerra, „The Effect of Trade on Income and Inequality: A Cross-Sectional Approach“, Documentele de referință ale Fondului Monetar Internațional, 2017.

Pinelopi Koujianou Goldberg și Nina Pavcnik, „Distributional Effects of Globalization in Developing Countries“, Journal of Economic Literature 45, nr. 1 (martie 2007): pp. 39–82.

Thomas Piketty, Li Yang și Gabriel Zucman, „Capital Accumulation, Private

Property and Rising Inequality in China, 1978–2015“, American Economic Review, dată publicației în 2019, versiune a documentului de lucru accesat pe 19 iunie 2019, <http://gabriel-zucman.eu/files/PYZ2017.pdf>.

Topalova, „Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization“.

Gaurav Datt, Martin Ravallion și Rinku Murgai, „Poverty Reduction in India: Revisiting Past Debates with 60 Years of Data“, VOX CEPR Policy Portal, accesat pe 15 martie 2019, voxeu.org.

Eric V. Edmonds, Nina Pavcnik și Petia Topalova, „Trade Adjustment and Human Capital Investments: Evidence from Indian Tariff Reform“, American Economic Journal: Applied Economics 2, nr. 4 (2010): pp. 42–75. DOI: 10.1257/app.2.4.42.

Orazio Attanasio, Pinelopi K. Goldberg și Nina Pavcnik, „Trade Reforms and Trade Inequality in Colombia“, Journal of Development Economics 74, nr. 2 (2004): pp. 331–366; Brian K. Kovak, „Regional Effects of Trade Reform: What Is the Correct Level of Liberalization?“, American Economic Review 103, nr. 5 (2013): 1960–1976.

Pinelopi K. Goldberg, Amit Khandelwal, Nina Pavcnik și Petia Topalova, „Trade Liberalization and New Imported Inputs“, American Economic Review 99, nr. 2 (2009): pp. 494–500.

Abhijit Vinayak Banerjee, „Globalization and All That“, în Understanding Poverty, ed. Abhijit Vinayak Banerjee, Roland Bénabou și Dilip Mookherjee (New York: Oxford University Press, 2006).

Topalova, „Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization“.

Abhijit Banerjee și Esther Duflo, „Growth Theory Through the Lens of Development Economics“, Capitolul 7, în The Handbook of Economic Growth, ed. Philippe Aghion și Stephen Durlauf (Amsterdam: North Holland, 2005), vol. 1, partea A: pp. 473–552.

Topalova, „Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization“.

Pinelopi K. Goldberg, Amit K. Khandelwal, Nina Pavcnik și Petia Topalova, „Multiproduct Firms and Product Turnover in the Developing World: Evidence from India“, Review of Economics and Statistics 92, nr. 4 (2010): pp. 1042–1049.

Robert Grundke și Cristoph Moser, „Hidden Protectionism? Evidence from Non-Tariff Barriers to Trade in the United States“, Journal of International Economics 117 (2019): pp. 143–157.

Organizația Mondială a Muncii, „Members Reaffirm Commitment to Aid for Trade and to Development Support“, 2017, accesat pe 18 martie 2019, https://www.wto.org/english/news_e/news17_e/gr17_13jul17_e.htm.

David Atkin, Amit K. Khandelwal și Adam Osman, „Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Experiment“, Quarterly Journal of Economics 132, nr. 2 (2017): pp. 551–615.

„Rankings by Country of Average Monthly Net Salary (After Tax) (Salaries and Financing)“, Numbeo, accesat pe 18 martie 2019,
https://www.numbeo.com/cost-of-living/country_price_rankings?itemId=105.

Abhijit V. Banerjee și Esther Duflo, „Reputation Effects and the Limits of Contracting: A Study of the Indian Software Industry“, Quarterly Journal of Economics 115, nr. 3 (2000): pp. 989–1017.

Amos Tversky și Daniel Kahneman, „The Framing of Decisions and Psychology of Choice“, Science 211 (1981): pp. 453–458.

Jean Tirole, „A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality)“, Review of Economic Studies 63, nr. 1 (1996): pp. 1–22.

Rocco Machiavello și Ameet Morjaria, „The Value of Relationships: Evidence from Supply Shock to Kenyan Rose Exports“, American Economic Review 105, nr. 9 (2015): pp. 2911–2945.

Wang Xiaodong, „Govt Issues Guidance for Quality of Products“, China Daily, actualizat pe 14 septembrie 2017, accesat pe 29 martie 2019,
http://www.chinadaily.com.cn/china/2017-09/14/content_31975019.htm.

Gujanita Kalita, „The Emergence of Tirupur as the Export Hub of Knitted Garments in India: A Case Study“, ICRIER, accesat pe 21 aprilie 2019,
<https://www.econ-jobs.com/research/52329-The-Emergence-of-Tirupur-as-the->

Export-Hub-of-Knitted-Garments-in-India-A-Case-Study.pdf.

L.N. Revathy, „GST, Export Slump Have Tirupur’s Garment Units Hanging by a Thread“, accesat pe 21 aprilie 2019, <https://www.thehindubusinessline.com/economy/gst-export-slump-have-tirupurs-garment-units-hanging-by-a-thread/article9968689.ece>.

„Clusters 101“, amplasarea pe hartă a aglomerărilor industriale, accesat pe 18 martie 2019, <http://www.clustermapping.us/content/clusters-101>.

Antonio Gramsci, „«Wave of Materialism» and «Crisis of Authority»“, în *Selections from the Prison Notebooks* (New York: International Publishers, 1971), pp. 275–276; *Jurnale de închisoare*, vol. 2, jurnalul 3, 1930, ediția din 2011, SS-34, fostele și actualele 32–33.

Potrivit Băncii Mondiale, rata de deschidere a Indiei a fost de 42% în 2015, spre deosebire de 28% în Statele Unite și de 39% în China. „Trade Openness–Country Rankings“, *TheGlobalEconomy.com.*, accesat pe 8 martie 2019, https://www.theglobaleconomy.com/rankings/trade_openness/.

Pinelopi K. Goldberg, Amit K. Khandelwal, Nina Pavcnik și Petia Topalova, „Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India“, *Quarterly Journal of Economics* 125, nr. 4 (2010): pp. 1727–1767.

Paul Krugman, „Taking on China“, *New York Times*, 30 septembrie 2010.

J.D. Vance, *Hillbilly Elegy: A Memoir of a Family and Culture in Crisis* (New York: Harper, 2016).

David Autor, David Dorn și Gordon Hanson, „The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States“, *American Economic Review* 103, nr. 6 (2013): pp. 2121–2168; David Autor, David Dorn și Gordon Hanson, „The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade“, *Annual Review of Economics* 8 (2016): pp. 205–240.

Ragnhild Balsvik, Sissel Jensen și Kjell G. Salvanes, „Made in China, Sold in Norway: Local Labor Market Effects of an Import Shock“, *Journal of Public Economics* 127 (2015): pp. 137–144; Wolfgang Dauth, Sebastian Findeisen și Jens Suedekum, „The Rise of the East and the Far East: German Labor Markets and Trade Integration“, *Journal of the European Economic Association* 12, nr. 6 (2014): pp. 1643–1675; Vicente Donoso, Víctor Martín și Asier Minondo, „Do Differences in the Exposure to Chinese Imports Lead to Differences in Local Labour Market Outcomes? An Analysis for Spanish Provinces“, *Regional Studies* 49, nr. 10 (2015): pp. 1746–1764.

M. Allirajan, „Garment Exports Dive 41 Percent in October on GST Woes“, *Times of India*, 16 noiembrie 2017,
<https://timesofindia.indiatimes.com/business/india-business/garment-exports-dive-41-in-october-on-gst-woes/articleshow/61666363.cms>.

Atif Mian, Kamalesh Rao și Amir Sufi, „Housing Balance Sheets, Consumption, and the Economic Slump“, *Quarterly Journal of Economics* 128, nr. 4 (2013): pp. 1687–1726.

Povestea este relatată într-un articol din revista *Atlantic*. Alana Semuels, „Ghost

Towns of the 21st Century“, Atlantic, 20 octombrie 2015.

Autor, Dorn și Hanson, „The China Syndrome“.

David H. Autor, Mark Duggan, Kyle Greenberg și David S. Lyle, „The Impact of Disability Benefits on Labor Supply: Evidence from the VA’s Disability Compensation Program“, American Economic Journal: Applied Economics 8, nr. 3 (2016): pp. 31–68.

David H. Autor, „The Unsustainable Rise of the Disability Rolls in the United States: Causes, Consequences, and Policy Options“, în Social Policies in an Age of Austerity, editori John Karl Scholz, Hyunpyo Moon și Sang-Hyop Lee (Northampton, MA: Edward Elgar, 2015): pp. 107–136.

Aparna Soni, Marguerite E. Burns, Laura Dague și Kosali I. Simon, „Medicaid Expansion and State Trends in Supplemental Security Income Program Participation“, Health Affairs 36, nr. 8 (2017): pp. 1485–1488.

A se vedea, de exemplu, Enrico Moretti și Pat Kline, „People, Places and Public Policy: Some Simple Welfare Economics of Local Economic Development Programs“, Annual Review of Economics 6 (2014): pp. 629–662.

David Autor, David Dorn și Gordon H. Hanson, „When Work Disappears: Manufacturing Decline and the Fall of Marriage Market Value of Young Men“, AER Insights, dat publicității în 2019, disponibil ca Documentul de lucru al NBER 23173, 2018, DOI: 10.3386/w23173.

Anne Case și Angus Deaton, „Rising Morbidity and Mortality in Midlife Among White Non-Hispanic Americans in the 21st Century“, PNAS 112, nr. 49 (2015): pp. 15078–15083, <https://doi.org/10.1073/pnas.1518393112>.

Arnaud Costinot și Andrés Rodríguez-Clare, „The US Gains from Trade: Valuation Using the Demand for Foreign Factor Services“, Journal of Economic Perspectives 32, nr. 2 (Primăvara 2018): pp. 3–24.

Rodrigo Adao, Arnaud Costinot și Dave Donaldson, „Nonparametric Counterfactual Predictions in Neoclassical Models of International Trade“, American Economic Review 107, nr. 3 (2017): pp. 633–689; Costinot și Rodríguez-Clare, „The US Gains from Trade“.

„Creșterea PIB-ului (% anual)“, Banca Mondială, accesat pe 29 martie 2019, <https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.kd.zg>.

Costinot și Rodríguez-Clare, „The US Gains from Trade“.

Sam Asher și Paul Novosad, „Rural Roads and Local Economic Development“, Document de lucru pentru cercetare strategică 8466 (Washington, DC: Banca Mondială, 2018).

Sandra Poncet, „The Fragmentation of the Chinese Domestic Market Peking Struggles to Put an End to Regional Protectionism“, China Perspectives, accesat pe 21 aprilie 2019, <https://journals.openedition.org/chinapersonpectives/410>.

Small Is Beautiful este o carte scrisă de ecologistul german Schumacher în 1974 în apărarea ideii lui Gandhi de mici ferme la sate. E.F. Schumacher, *Small Is Beautiful: A Study of Economics as If People Mattered* (Londra: Blond & Briggs, 1973).

Nirmala Banerjee, „Is Small Beautiful?“, în *Change and Choice in Indian Industry*, editori Amiya Bagchi și Nirmala Banerjee (Calcutta: K.P. Bagchi & Company, 1981).

Chang-Tai Hsieh și Benjamin A. Olken, „The Missing «Missing Middle»“, *Journal of Economic Perspectives* 28, nr. 3 (2014): pp. 89–108.

Adam Smith, *The Wealth of Nations* (W. Strahan și T. Cadell, 1776).

Dave Donaldson, „Railroads of the Raj: Estimating the Impact of Transportation Infrastructure“, *American Economic Review* 108, nr. 4–5 (2018): pp. 899–934.

Dave Donaldson și Richard Hornbeck, „Railroads and American Growth: A «Market Access» Approach“, *Quarterly Journal of Economics* 131, nr. 2 (2016): pp. 799–858.

Arnaud Costinot și Dave Donaldson, „Ricardo’s Theory of Comparative Advantage: Old Idea, New Evidence“, *American Economic Review* 102, nr. 3 (2012): pp. 453–458.

Asher și Novosad, „Rural Roads and Local Economic Development“.

David Atkin și Dave Donaldson, „Who’s Getting Globalized? The Size and Implications of Intra-National Trade Costs“, Documentul de lucru NBER 21439, 2015.

„U.S. Agriculture and Trade at a Glance“, Serviciul de Cercetare Economică al Departamentului Agriculturii al SUA, accesat pe 8 iunie 2019, <https://www.ers.usda.gov/topics/international-markets-us-trade/us-agricultural-trade/us-agricultural-trade-at-a-glance/>.

Ibid.

„Occupational Employment Statistics“, Oficiul de statistică în domeniul muncii, accesat pe 29 martie 2019, <https://www.bls.gov/oes/2017/may/oes452099.htm>.

„Quick Facts: United States“, Oficiul de recensăminte al SUA, accesat pe 29 martie 2019, <https://www.census.gov/quickfacts/fact/map/US/INC910217>.

Benjamin Hyman, „Can Displaced Labor Be Retrained? Evidence from Quasi-Random Assignment to Trade Adjustment Assistance“, 10 ianuarie 2018, <https://ssrn.com/abstract=3155386> sau <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3155386>.

„Education and Training“, Administrația Veteranilor, accesat pe 21 iunie 2019, <https://benefits.va.gov/gibill/>.

Sewin Chan și Ann Huff Stevens, „Job Loss and Employment Patterns of Older

Workers“, Journal of Labor Economics 19, nr. 2 (2001): pp. 484–521.

Henry S. Farber, Chris M. Herbst, Dan Silverman și Till von Wachter, „Whom Do Employers Want? The Role of Recent Employment and Unemployment Status and Age“, Journal of Labor Economics 37, nr. 2 (aprilie 2019): pp. 323–349, <https://doi.org/10.1086/700184>.

Benjamin Austin, Edward Glaeser și Lawrence Summers, „Saving the Heartland: Place-Based policies in 21st Century America“, Lucrările Brookings despre activitatea economică, varianta pentru conferință 2018, accesat pe 19 iunie 2019, https://www.brookings.edu/wpcontent/uploads/2018/03/3_austinetal.pdf.

Capitolul 4. CE NE PLACE, CE NE DORIM ȘI DE CE AVEM NEVOIE

John Sides, Michael Tesler și Lynn Vavreck, Identity Crisis: The 2016 Presidential Campaign and the Battle for the Meaning of America (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2018).

George Stigler și Gary Becker, „De Gustibus Non Est Disputandum“, American Economic Review 67, nr. 2 (1977): pp. 76–90.

Abhijit Banerjee și Esther Duflo, Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty (New York: PublicAffairs, 2011).

Abhijit V. Banerjee, „Policies for a Better-Fed World“, Review of World

Economics 152, nr. 1 (2016): pp. 3–17.

Abhijit Banerjee, „A Simple Model of Herd Behavior“, Quarterly Journal of Economics 107, nr. 3 (1992): pp. 797–817.

Lev Muchnik, Sinan Aral și Sean J. Taylor, „Social Influence Bias: A Randomized Experiment“, Science 341, nr. 6146 (2013): pp. 647–651.

Drew Fudenberg și Eric Maskin, „The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or with Incomplete Information“, Econometrica 54, nr. 3 (1986): pp. 533–554; Dilip Abreu, „On the Theory of Infinitely Repeated Games with Discounting“, Econometrica 56, nr. 2 (1988): pp. 383–396.

Elinor Ostrom, *Governing the Commons* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990).

A se vedea, de exemplu, E.R. Prabhakar Somanathan și Bhupendra Singh Mehta, „Decentralization for Cost-Effective Conservation“, Proceedings of the National Academy of Sciences 106, nr. 11 (2009): pp. 4143–4147; J.M. Baland, P. Bardhan, S. Das și D. Mookherjee, „Forests to the People: Decentralization and Forest Degradation in the Indian Himalayas“, World Development 38, nr. 11 (2010): pp. 1642–1656. Aceasta nu înseamnă că proprietatea comună dă rezultate întotdeauna. De fapt, chiar și teoria precizează faptul că e posibil să nu dea rezultate. Să presupunem, de exemplu, că te aștepti ca ceilalți membri ai comunității să nu respecte mereu regulile. Atunci tentația de a le încălca și tu este mai mare, de vreme ce, dacă ceilalți folosesc pășunea în exces pentru păscut, pajiștea comună nu o să mai fie la fel de bună; în consecință, teama de a fi exclus va fi mai puțin înfricoșătoare. De fapt, dovezile dacă zonele forestiere deținute în comun sunt mai puțin despădurite nu sunt covârșitoare.

Robert M. Townsend, „Risk and Insurance in Village India“, *Econometrica* 62, nr. 3 (1994): pp. 539–591; Christopher Udry, „Risk and Insurance in a Rural Credit Market: An Empirical Investigation in Northern Nigeria“, *Review of Economic Studies* 61, nr. 3 (1994): pp. 495–526.

O carte recentă foarte bine argumentată care susține această idee este cartea lui Raghuram Rajan *The Third Pillar*. Raghuram Rajan, *The Third Pillar: How Markets and the State Leave Community Behind* (New York: HarperCollins, 2019).

Harold L. Cole, George J. Mailath și Andrew Postlewaite, „Social Norms, Savings Behavior, and Growth“, *Journal of Political Economy* 100, nr. 6 (1992): pp. 1092–1125.

Dezbaterile Adunării Constituante din India (procese-verbale), vol. 7, 4 noiembrie 1948, https://cadindia.clpr.org.in/constitution_assembly_debates/volume/7/1948-11-04. S-au scris foarte multe despre relația dintre cei doi, mai ales de către romanciera Arundhati Roy în cartea sa din 2017, *The Doctor and the Saint* (în care se referă mai mult la Ambedkar) și recenta carte a lui Ramachandra Guha, *Gandhi* (relatăta mai mult din perspectiva lui Gandhi). Cei doi nu se înțelegeau. Gandhi îl considera pe Ambedkar iute la mânie; Ambedkar a insinuat că bătrânul era puțin cam fals. În ciuda divergențelor dintre ei, cu binecuvântarea lui Gandhi a ajuns Ambedkar să redacteze constituția. Arundhati Roy, *The Doctor and the Saint: Caste, War, and the Annihilation of Caste* (Chicago: Haymarket Books, 2017); Ramachandra Guha, *Gandhi: The Years That Changed the World, 1914–1948* (New York: Knopf, 2018).

Viktoria Hnatkovska, Amartya Lahiri și Sourabh Paul, „Castes and Labor Mobility“, *American Economic Journal: Applied Economics* 4, nr. 2 (2012): pp.

274–307.

Karla Hoff, „Caste System“, Documentul de lucru 7929 al Băncii Mondiale cu privire la cercetarea în domeniul politicilor, 2016.

Kanchan Chandra, *Why Ethnic Parties Succeed: Patronage and Ethnic Headcounts in India* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004); Christophe Jaffrelot, *India's Silent Revolution: The Rise of the Lower Castes in North India* (Londra: Hurst and Company, 2003); Yogendra Yadav, *Understanding the Second Democratic Upsurge: Trends of Bahujan Participation in Electoral Politics in the 1990s* (Delhi: Oxford University Press, 2000).

Abhijit Banerjee, Amory Gethin și Thomas Piketty, „Growing Cleavages in India? Evidence from the Changing Structure of Electorates, 1962–2014“, *Economic & Political Weekly* 54, nr. 11 (2019): pp. 33–44.

Abhijit Banerjee and Rohini Pande, „Parochial Politics: Ethnic Preferences and Politician Corruption“, Documentul de discuție DP6381 al CEPR, 2007.

„Black Guy Asks Nation for Change“, *Onion*, 19 martie 2008, accesat pe 19 iunie 2019, <https://politics.theonion.com/black-guy-asks-nation-for-change-1819569703>.

Eileen Patten, „Racial, Gender Wage Gaps Persist in U.S. Despite Some Progress“, *Centrul de Cercetare Pew*, 1 iulie 2016.

Raj Chetty, Nathaniel Hendren, Maggie R. Jones și Sonya R. Porter, „Race and Economic Opportunity in the United States: An Intergenerational Perspective“, Documentul de lucru 24441 al NBER, 2018.

Potrivit unui studiu realizat de Centrul Stanford privind Sărăcia și Inegalitatea: „La sfârșitul lui 2015 a fost încarcerată proporția de 9,1% de tineri bărbați negri (cu vârste cuprinse între 20 și 34 de ani), o rată de 5,7 ori mai mare decât cea a tinerilor bărbați albi (1,6%). Nu mai puțin de 10% dintre copiii negri aveau în 2015 un părinte la închisoare, față de 3,6% din copiii hispanici și 1,7% dintre copiii albi“. Becky Pettit și Bryan Sykes, „Starea Uniunii 2017: Închisoarea“, Centrul Stanford privind Sărăcia și Inegalitatea.

În acest sens, afro-americanii sunt mai degrabă ca musulmanii din India decât ca membrii castelor. Musulmanii sunt totodată într-o stare mai proastă decât populația hindusă din punct de vedere economic și sunt ținta unui grad tot mai mare de violență din partea populației hinduse majoritare.

Jane Coaston, „How White Supremacist Candidates Fared in 2018“, Vox, 7 noiembrie 2018, accesat pe 22 aprilie 2019, <https://www.vox.com/policy-and-politics/2018/11/7/18064670/white-supremacist-candidates-2018-midterm-elections>.

Robert P. Jones, Daniel Cox, Betsy Cooper și Rachel Lienesch, „How Americans View Immigrants and What They Want from Immigration Reform: Findings from the 2015 American Values Atlas“, Institutul Public de Cercetare a Religiilor, 29 martie 2016.

Leonardo Bursztyn, Georgy Egorov și Stefano Fiorin, „From Extreme to Mainstream: How Social Norms Unravel“, Documentul de lucru 23415 al NBER, 2017.

Citat în Chris Haynes, Jennifer L. Merolla și S. Karthik Ramakrishnan, *Framing Immigrants: News Coverage, Public Opinion, and Policy* (New York: Russell Sage Foundation, 2016).

Ibid.

Anirban Mitra and Debraj Ray, „Implications of an Economic Theory of Conflict: Hindu-Muslim Violence in India“, *Journal of Political Economy* 122, nr. 4 (2014): pp. 719–765.

Daniel L. Chen, „Club Goods and Group Identity: Evidence from Islamic Resurgence During the Indonesian Financial Crisis“, *Journal of Political Economy* 118, nr. 2 (2010): pp. 300–354.

Amanda Agan and Sonja Starr, „Ban the Box, Criminal Records, and Statistical Discrimination: A Field Experiment“, *Quarterly Journal of Economics* 133, nr. 1 (2017): pp. 191–235.

Ibid.

Claude M. Steele și Joshua Aronson, „Stereotype Threat and the Intellectual Test Performance of African Americans“, *Journal of Personality and Social Psychology* 69, nr. 5 (1995): pp. 797–811.

Steven J. Spencer, Claude M. Steele și Diane M. Quinn, „Stereotype Threat and

Women's Math Performance“, Journal of Experimental Social Psychology 35, nr. 1 (1999): pp. 4–28.

Joshua Aronson, Michael J. Lustina, Catherine Good, Kelli Keough, Claude M. Steele și Joseph Brown, „When White Men Can't Do Math: Necessary and Sufficient Factors in Stereotype Threat“, Journal of Experimental Social Psychology 35, nr. 1 (1999): pp. 29–46.

Robert Rosenthal și Lenore Jacobson, „Pygmalion in the Classroom“, Urban Review 3, nr. 1 (1968): pp. 16–20.

Dylan Glover, Amanda Pallais și William Pariente, „Discrimination as a Self-Fulfilling Prophecy: Evidence from French Grocery Stores“, Quarterly Journal of Economics 132, nr. 3 (2017): pp. 1219–1260.

Ariel Ben Yishay, Maria Jones, Florence Kondylis și Ahmed Mushfiq Mobarak, „Are Gender Differences in Performance Innate or Socially Mediated?“, Documentul de lucru 7689 al Băncii Mondiale cu privire la cercetarea în domeniul politicilor, 2016.

Rocco Macchiavello, Andreas Menzel, Antonu Rabbani și Christopher Woodruff, „Challenges of Change: An Experiment Training Women to Manage in the Bangladeshi Garment Sector“, Documentul de lucru nr. 256 al Universității Warwick, 2015.

Jeff Stone, Christian I. Lynch, Mike Sjomeling și John M. Darley, „Stereotype Threat Effects on Black and White Athletic Performance“, Journal of Personality and Social Psychology 77, nr. 6 (1999): pp. 1213–1227.

Ibid.

Marco Tabellini, „Racial Heterogeneity and Local Government Finances: Evidence from the Great Migration“, Documentul de lucru 19-006 al Unității BGIE de la Harvard Business School, 2018, <https://ssrn.com/abstract=3220439> sau <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3220439>; Conrad Miller, „When Work Moves: Job Suburbanization and Black Employment“, Documentul de lucru Nr. 24728 al NBER, iunie 2018, DOI: 10.3386/w24728.

Ellora Derenoncourt, „Can You Move to Opportunity? Evidence from the Great Migration“, document de lucru accesat pe 22 aprilie 2019, https://scholar.harvard.edu/files/elloraderenoncourt/files/derenoncourt_jmp_2018

Leonardo Bursztyn și Robert Jensen, „How Does Peer Pressure Affect Educational Investments?“, *Quarterly Journal of Economics* 130, nr. 3 (2015): pp. 1329–1367.

Ernst Fehr, „Degustibus Est Disputandum“, Știința emergentă a formării preferințelor, discuție inaugurală, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, Spania, 7 octombrie 2015.

Alain Cohn, Ernst Fehr și Michel Andre Marechal, „Business Culture and Dishonesty in the Banking Industry“, *Nature* 516 (2014): pp. 86–89.

Pentru o prezentare a lucrării lor, a se vedea Roland Bénabou și Jean Tirole, „Mindful Economics: The Production, Consumption, and Value of Beliefs“,

Journal of Economic Perspectives 30, nr. 3 (2016): pp. 141–164.

William Julius Wilson, *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor* (New York: Knopf Doubleday, 1997).

J.D. Vance, *Hillbilly Elegy: A Memoir of a Family and Culture in Crisis* (New York: Harper, 2016).

Dan Ariely, George Loewenstein și Drazen Prelec, „«Coherent Arbitrariness»: Stable Demand Curves without Stable Preferences“, *Quarterly Journal of Economics* 118, nr. 1 (2003): pp. 73–106.

Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch și Richard H. Thaler, „Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem“, *Journal of Political Economy* 98, nr. 6 (1990): pp. 1325–1348.

Dan Ariely, George Loewenstein și Drazen Prelec, „«Coherent Arbitrariness»: Stable Demand Curves without Stable Preferences“, *Quarterly Journal of Economics* 118, nr. 1 (2003): pp. 73–106.

Muzafer Sherif, *The Robber's Cave Experiment: Intergroup Conflict and Cooperation* (Middletown, CT: Wesleyan University Press, 1998).

Gerard Prunier, *The Rwanda Crisis: History of a Genocide* (New York: Columbia University Press, 1997).

Paul Lazarsfeld și Robert Merton, „Friendship as a Social Process: A Substantive and Methodological Analysis“, în *Freedom and Control in Modern Society*, editori Morroe Berger, Theodore Abel și Charles H. Page (New York: Van Nostrand, 1954).

Matthew Jackson, „An Overview of Social Networks and Economic Applications“, *Handbook of Social Economics*, 2010, accesat pe 5 ianuarie 2019, <https://web.stanford.edu/~jacksonm/socialnetecon-chapter.pdf>.

Kristen Bialik, „Key Facts about Race and Marriage, 50 Years after Loving v. Virginia“, Centrul de Cercetare Pew, 2017, <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/06/12/key-facts-about-race-and-marriage-50-years-after-loving-v-virginia/>.

Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Maitreesh Ghatak și Jeanne Lafontaine, „Marry for What? Caste and Mate Selection in Modern India“, *American Economic Journal: Microeconomics* 5, nr. 2 (2013), <https://doi.org/10.1257/mic.5.2.33>.

Cass R. Sunstein, *Republic.com*. (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2001); Cass R. Sunstein, *#Republic: Divided Democracy in the Age of Social Media* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2017).

„Little Consensus on Global Warming: Partisanship Drives Opinion“, Centrul de Cercetare Pew, 2006, <http://www.people-press.org/2006/07/12/little-consensus-on-global-warming/>.

R. Cass Sunstein, „On Mandatory Labeling, with Special Reference to Genetically Modified Foods“, University of Pennsylvania Law Review 165, nr. 5 (2017): pp. 1043–1095.

Matthew Gentzkow, Jesse M. Shapiro și Matt Taddy, „Measuring Polarization in High-Dimensional Data: Method and Application to Congressional Speech“, Document de lucru, 2016.

Yuriy Gorodnickenko, Tho Pham și Oleksandr Talavera, „Social Media, Sentiment and Public Opinions: Evidence from #Brexit and #US Election“, Documentul de lucru 24631 al Biroului Național de Studii Economice (NBER), 2018.

Shanto Iyengar, Gaurav Sood și Yphtach Lelkes, „Affect, Not Ideology: A Social Identity Perspective on Polarization“, Public Opinion Quarterly, 2012, <http://doi.org/10.1093/poq/nfs038>.

„Most Popular Social Networks Worldwide as of January 2019, Ranked by Number of Active Users (in millions)“, Statista.com, 2019, accesat pe 21 aprilie 2019, <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/>.

Maeve Duggan, Nicole B. Ellison, Cliff Lampe, Amanda Lenhart și Mary Madden, „Social Media Update 2014“, Centrul de Cercetare Pew, 2015, <http://www.pewinternet.org/2015/01/09/social-media-update-2014/>.

Johan Ugander, Brian Karrer, Lars Backstrom și Cameron Marlow, „The Anatomy of the Facebook Social Graph“, Cornell University, 2011,

<https://arxiv.org/abs/1111.4503v1>.

Yosh Halberstam și Brian Knight „Homophily, Group Size, and the Diffusion of Political Information in Social Networks: Evidence from Twitter“, *Journal of Public Economics*, 143 (Noiembrie 2016), pp. 73–88,
<https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2016.08.011>.

David Brock, *The Republican Noise Machine* (New York: Crown, 2004).

David Yanagizawa-Drott, „Propaganda and Conflict: Evidence from the Rwandan Genocide“, *Quarterly Journal of Economics* 129, nr. 4 (2014),
<https://doi.org/10.1093/qje/qju020>.

Matthew Gentzkow și Jesse Shapiro, „Ideological Segregation Online and Offline“, *Quarterly Journal of Economics* 126, nr. 4 (2011),
<http://doi.org/10.1093/qje/qjr044>.

Levi Boxell, Matthew Gentzkow și Jesse Shapiro, „Greater Internet Use Is Not Associated with Faster Growth in Political Polarization among US Demographic Groups“, *Lucrările Academiei Naționale de Științe a Statelor Unite ale Americii*, 2017, <https://doi.org/10.1073/pnas.1706588114>.

Gregory J. Martin și Ali Yurukoglu, „Bias in Cable News: Persuasion and Polarization“, *American Economic Review* 107, nr. 9 (2017),
<http://doi.org/10.1257/aer.20160812>.

Ibid.

Matthew Gentzkow, Jesse M. Shapiro și Matt Taddy, „Measuring Polarization in High-Dimensional Data: Method and Application to Congressional Speech“, Document de lucru, 2016.

Julia Cagé, Nicolas Hervé și Marie-Luce Viaud, „The Production of Information in an Online World: Is Copy Right?“, documentul de lucru al Insitutului Net, 2017, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2672050>.

„2015 Census“, Societatea Americană a Redactorilor de Știri, <https://www.asne.org/diversity-survey-2015>.

„Sociocultural Dimensions of Immigrant Integration“, în The Integration of Immigrants into American Society, editori Mary C. Waters și Marissa Gerstein Pineau (Washington, DC: National Academies of Sciences Engineering Medicine, 2015).

Hunt Allcott și Matthew Gentzkow, „Social Media and Fake News in the 2016 Election“, Journal of Economic Perspectives 31, nr. 2 (2017), <http://doi.org/10.1257/jep.31.2.211>.

Donghee Jo, „Better the Devil You Know: An Online Field Experiment on News Consumption“, Document de lucru al Northeastern University, accesat pe 20 iunie 2019, <https://www.dongheejo.com/>.

Gordon Allport, *The Nature of Prejudice* (Cambridge, MA: Addison-Wesley, 1954).

Elizabeth Levy Paluck, Seth Green și Donald P. Green, „The Contact Hypothesis Re-evaluated“, *Behavioral Public Policy* (2017): pp. 1–30.

Johanne Boisjoly, Greg J. Duncan, Michael Kremer, Dan M. Levy și Jacque Eccles, „Empathy or Antipathy? The Impact of Diversity“, *American Economic Review* 96, nr. 5 (2006): pp. 1890–1905.

Gautam Rao, „Familiarity Does Not Breed Contempt: Generosity, Discrimination, and Diversity in Delhi Schools“, *American Economic Review* 109, nr. 3 (2019): pp. 774–809.

Matthew Lowe, „Types of Contact: A Field Experiment on Collaborative and Adversarial Caste Integration“, OSF, actualizat ultima dată pe 29 mai 2019, osf.io/u2d9x.

Thomas C. Schelling, „Dynamic Models of Segregation“, *Journal of Mathematical Sociology* 1 (1971): pp. 143–186.

David Card, Alexandre Mas și Jesse Rothstein, „Tipping and the Dynamics of Segregation“, *Quarterly Journal of Economics* 123, nr. 1 (2008): pp. 177–218.

Sistemul francez de locuințe de stat nu este ca o loterie, dar, în principiu, ar trebui să servească la distribuirea oamenilor peste tot: la nivel de departement

(asemănător districtului) se întrunește o comisie care alocă spațiile vacante familiilor care au depus cerere din întregul departement, în funcție de mărimea familiei și de alte criterii de prioritate, dar nu de rasă. Însă locuințele subvenționate din cartierele bune sunt atât de profitabile încât reprezintă un stimulent foarte puternic ca să se trișeze. La mijlocul anilor 1990, s-a dovedit că repartizarea spațiilor de locuit din Paris reprezenta un mecanism de bază al clientelismului, înființat și menținut de Jacques Chirac (primarul Parisului și viitorul președinte al Franței). Yann Algan, Camille Hémet și David D. Laitin, „The Social Effects of Ethnic Diversity at the Local Level: A Natural Experiment with Exogenous Residential Allocation“, *Journal of Political Economy* 124, nr. 3 (2016): pp. 696–733.

Joshua D. Angrist și Kevin Lang, „Does School Integration Generate Peer Effects? Evidence from Boston’s Metco Program“, *American Economic Review* 94, nr. 5 (2004): pp. 1613–1634.

Abhijit Banerjee, Donald Green, Jennifer Green și Rohini Pande, „Can Voters Be Primed to Choose Better Legislators? Experimental Evidence from Rural India“, Document de lucru Poverty Action Lab, 2010, accesat pe 19 iunie 2019, https://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/105_419_Can%20Voters%20Be%20Primed%20to%20Choose%20Better%20Legislators%20Experimental%20Evidence%20from%20Rural%20India.pdf.

Capitolul 5. SFÂRȘITUL CREȘTERII?

Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016).

C.I. Jones, „The Facts of Economic Growth“, în *Handbook of Macroeconomics*, vol. 2, editori John B. Taylor și Harald Uhlig (Amsterdam: North Holland, 2016), pp. 3–69.

Angus Maddison, „Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD“, Centrul de Creștere și Dezvoltare Economică Groningen: Baza de date a proiectului Maddison (2010).

Angus Maddison, „Measuring and Interpreting World Economic Performance 1500–2001“, *Review of Income and Wealth* 51, nr. 1 (2005): pp. 1–35, <https://doi.org/10.1111/j.1475-4991.2005.00143.x>.

Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), p. 258.

J. Bradford DeLong, Claudia Goldin și Lawrence F. Katz, „Sustaining U.S. Economic Growth“, în Henry J. Aaron, James M. Lindsay, Pietro S. Nivola, *Agenda for the Nation* (Washington, DC: Brookings Institution, 2003), pp. 17–60.

Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), p. 575, figura 17.2. Creșterea PTF în SUA, calculată anual, a fost de 0,46% pe an între 1880 și 1920 și de 1,89% pe an între 1920 și 1970.

Nicholas Crafts, „Fifty Years of Economic Growth in Western Europe: No Longer Catching Up but Falling Behind?“, *World Economics* 5, nr. 2 (2004): pp. 131–145.

Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ:

Princeton University Press, 2016).

Creșterea PTF în SUA, calculată anual, a fost de 1,89% pe an între 1920 și 1970 și de 0,57% între 1970 și 1995; Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), p. 575, figura 17.2.

Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), p. 575, figura 17.2. Creșterea anuală a PTF a fost de 0,40 din 2014 până în 2014, chiar mai scăzută decât creșterea anuală a PTF de 0,70 din perioada 1973–1994 și de PTF anual de 0,46 din perioada 1890–1920.

„Total Factor Productivity“, Banca Rezervei Federale din San Francisco, accesat pe 19 iunie 2019, <https://www.frbsf.org/economic-research/indicators-data/total-factor-productivity-tfp/>.

Robert Gordon și Joel Mokyr, „Boom vs. Doom: Debating the Future of the US Economy“, dezbateri, Consiliul Afacerilor Globale din Chicago, 31 octombrie 2016.

Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), pp. 594–603.

Robert Gordon și Joel Mokyr, „Boom vs. Doom: Debating the Future of the US Economy“, dezbateri, Consiliul Afacerilor Globale din Chicago, 31 octombrie 2016.

Alvin H. Hansen, „Economic Progress and Declining Population Growth“, *American Economic Review* 29, nr. 1 (1939): pp. 1–15.

Angus Maddison, *Growth and Interaction in the World Economy: The Roots of Modernity* (Washington, DC: AEI Press, 2005).

Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2013), p. 73, tabelul 2.1. Datele pe care le folosește Piketty pentru creșterea economică pe termen lung sunt preluate de la Angus Maddison și se pot găsi în baza de date a Proiectului Maddison la <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2018>.

Pentru cititorii interesați care vor să citească aceste lucrări, este util să se știe că economiștii numesc bunăstarea „welfare“ (termen care nu se referă la programele de asistență socială). Deci la asta se referă când vorbesc despre calcularea bunăstării.

Chad Syverson, „Challenges to Mismeasurement Explanations for the US Productivity Slowdown“, *Journal of Economic Perspectives* 31, nr. 2 (2017): pp. 165–186, <https://doi.org/10.1257/jep.31.2.165>.

Ibid.

Hunt Allcott, Luca Braghieri, Sarah Eichmeyer și Matthew Gentzkow, „The Welfare Effects of Social Media“, Documentul de lucru 25514 al NBER (2019).

Robert M. Solow, „A Contribution to the Theory of Economic Growth“, Quarterly Journal of Economics 70, nr. 1 (1956): pp. 65–94, <https://doi.org/10.2307/1884513>.

„Estimating the U.S. Labor Share“, Oficiul de Statistici privind Munca, 2017, accesat pe 15 aprilie 2019, <https://www.bls.gov/opub/mlr/2017/article/estimating-the-us-labor-share.htm>.

Economistul de la Berkeley Brad DeLong este renumit pentru prezentarea acestui punct de vedere în J. Bradford De Long, „Productivity Growth, Convergence, and Welfare: Comment“, American Economic Review 78, nr. 5 (1988): pp. 1138–1154. Recent acesta și-a actualizat graficul, folosind datele Băncii Mondiale, la [/www.bradford-delong.com/2015/08/in-which-i-once-again-bet-on-a-substantial-growth-slowdown-in-china.html](http://www.bradford-delong.com/2015/08/in-which-i-once-again-bet-on-a-substantial-growth-slowdown-in-china.html).

Arhimede: „Dați-mi o pârgie și un punct de sprijin și voi mișca pământul“. The Library of History of Diodorus Siculus, fragmente din Cartea XXVI, tradusă de F.R. Walton, în Loeb Classical Library, vol. 11 (Cambridge: Harvard University Press 1957).

Robert E. Lucas Jr., „On the Mechanics of Economic Development“, Journal of Monetary Economics 22, nr. 1 (1988): pp. 3–42.

Robert E. Lucas Jr., „Why Doesn’t Capital Flow from Rich to Poor Countries?“, American Economic Review 80, nr. 2 (1990): pp. 92–96.

Francesco Caselli, „Accounting for Cross-Country Income Differences“, în Handbook of Economic Growth, vol. 1, partea A, editori Philippe Aghion și

Steven N. Durlauf (Amsterdam: North Holland, 2005), pp. 679–741.

Anne Robert Jacques Turgot, „Sur le Memoire de M. de Saint-Pérvy“, în *Oeuvres de Turgot et documents le concernant, avec biographie et notes*, ed. G. Schelle (Paris: F. Alcan, 1913).

Karl Marx, *Das Kapital* (Hamburg: Verlag von Otto Meisner, 1867). Din fericire pentru capitalism, a existat o eroare în raționamentul lui Marx. După cum a subliniat Solow, când scade rentabilitatea capitalului, scade și viteza de acumulare. Drept urmare, cu excepția cazului în care capitaliștii încep să economisească mai mult tocmai când este mai puțin avantajos să o facă, acumularea va încetini până la urmă, iar profitul va înceta să scadă.

Julia Carrie, „Amazon Posts Record 2.5bn Profit Fueled by Ad and Cloud Business“, *Guardian*, 26 iulie 2018. O parte din câștiguri provin din vânzarea de spațiu de stocare în cloud de către Amazon. Însă stocarea în cloud este în sine un produs secundar al capacității excedentare din spațiul de stocare pe care firma știa că trebuie să îl creeze ca să rămână producătoarea dominantă de pe piață. Deci afacerea Amazonului de cloud face parte integrantă din dimensiunea ei impresionantă.

Paul M. Romer, „Increasing Returns and Long-Run Growth“, *Journal of Political Economy* 94, nr. 5 (1986): pp. 1002–1037, <https://doi.org/10.1086/261420>.

Danielle Paquette, „Scott Walker Just Approved \$3 billion Deal for a New Foxconn Factory in Wisconsin“, *Washington Post*, 18 septembrie 2017; Natalie Kitroeff, „Foxconn Affirms Wisconsin Factory Plan, Citing Trump Chat“, *New York Times*, 1 februarie 2019.

Enrico Moretti, „Are Cities the New Growth Escalator?“, în *The Urban Imperative: Towards Competitive Cities*, ed. Abha Joshi-Ghani și Edward Glaeser (New Delhi: Oxford University Press, 2015), pp. 116–148.

Laura Stevens și Shayndi Raice, „How Amazon Picked HQ2 and Jilted 236 Cities“, *Wall Street Journal*, 14 noiembrie 2018.

„Amazon HQ2 RFP“, septembrie 2017, https://images-na.ssl-images-amazon.com/images/G/01/Anything/test/images/usa/RFP_3._V516043504_.pdf accesat pe 14 iunie, 2019.

Adam B. Jaffe, Manuel Trajtenberg și Rebecca Henderson, „Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations“, *Quarterly Journal of Economics* 108, nr. 3 (1993): pp. 577–598, <https://doi.org/10.2307/2118401>.

Enrico Moretti, *The New Geography of Jobs* (Boston: Mariner Books, 2012).

Michael Greenstone, Richard Hornbeck și Enrico Moretti, „Identifying Agglomeration Spillovers: Evidence from Winners and Losers of Large Plant Openings“, *Journal of Political Economy* 118, nr. 3 (iunie 2010): pp. 536–598, <https://doi.org/10.1086/653714>.

Desigur că întrebarea fiind pusă în New York nu s-a referit la mărimea câștigurilor (toată lumea a fost de acord că vor exista), ci de ce i s-a dat voie companiei Amazon să păstreze atât de mult din acestea. La urma urmei, Alexandria a oferit mult mai puțin, iar Boston absolut nimic (dar oricum Boston nu a câștigat).

Jane Jacobs, „Why TVA Failed“, New York Review of Books, 10 mai 1984.

Patrick Kline și Enrico Moretti, „Local Economic Development, Agglomeration Economies, and the Big Push: 100 Years of Evidence from the Tennessee Valley Authority“, Quarterly Journal of Economics 129, nr. 1 (2014): 275–331, <https://doi.org/10.1093/qje/qjt034>.

Creșterea de 10% din ultimul deceniu va mări creșterea în deceniul următor cu 20% din 10%, adică 2%. Aceasta va crea o creștere suplimentară de 20% din 2%, adică 0,4%, în următorul deceniu sau cam așa ceva. Este evident că noile tranșe de creștere sunt mici din capul locului și scad destul de repede.

Patrick Kline și Enrico Moretti, „Local Economic Development, Agglomeration Economies and the Big Push: 100 Years of Evidence from the Tennessee Valley Authority“, Quarterly Journal of Economics 129, nr. 1 (2014): pp. 275–331, <https://doi.org/10.1093/qje/qjt034>.

Enrico Moretti, „Are Cities the New Growth Escalator?“, în The Urban Imperative: Towards Competitive Cities, ed. Edward Glaeser și Abha Joshi-Ghani (New Delhi: Oxford University Press, 2015), pp. 116–148.

Peter Ellis și Mark Roberts, Leveraging Urbanization in South Asia: Managing Spatial Transformation for Prosperity and Livability, South Asia Development Matters (Washington, DC: World Bank, 2016), <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0662-9>. Licență: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

Paul M. Romer, „Endogenous Technological Change“, Journal of Political Economy 98, nr. 5, partea 2 (1990): pp. S71–S102, <https://doi.org/10.1086/261725>.

Philippe Aghion și Peter Howitt, „A Model of Growth Through Creative Destruction“, Econometrica 60, nr. 2 (1992): pp. 323–351.

Mențiunea din Wikipedia referitoare la Schumpeter sună așa: „Schumpeter a susținut că și-a stabilit trei țeluri în viață: să ajungă cel mai mare economist din lume, să fie cel mai bun călăreț din toată Austria și cel mai bun amant din toată Viena. A spus că și-a atins două dintre țeluri, dar nu a spus niciodată pe care, deși se spune că ar fi zis că sunt prea mulți călăreți buni în Austria ca să reușească să își împlinească toate aspirațiile“. A se vedea: https://en.wikipedia.org/wiki/Joseph_Schumpeter.

Philippe Aghion și Peter Howitt, „A Model of Growth Through Creative Destruction“, Econometrica 60, nr. 2 (1992): pp. 323–351.

„Real GDP Growth“, Bugetul și economia SUA, <http://usbudget.blogspot.fr/2009/02/real-gdp-growth.html>.

David Leonardt, „Do Tax Cuts Lead to Economic Growth?“, New York Times, 15 septembrie, 2012, <https://nyti.ms/2mBjewo>.

Thomas Piketty, Emmanuel Saez și Stefanie Stantcheva, „Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities“, American Economic Journal: Economic Policy 6, nr. 1 (2014): pp. 230–271, <https://doi.org/10.1257/pol.6.1.230>.

William Gale, „The Kansas Tax Cut Experiment“, Brookings Institution, 2017, <https://www.brookings.edu/blog/unpacked/2017/07/11/the-kansas-tax-cut-experiment/>.

Owen Zidar, „Tax Cuts for Whom? Heterogeneous Effects of Income Tax Changes on Growth and Employment“, *Journal of Political Economy* 127, nr. 3 (2019): pp. 1437–1472, <https://doi.org/10.1086/701424>.

Emmanuel Saez, Joel Slemrod și Seth H. Giertz, „The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review“, *Journal of Economic Literature* 50, nr. 1 (2012): pp. 3–50, <https://doi.org/10.1257/jel.50.1.3>.

„Tax Reform“, IGM Forum, 2017, <http://www.igmchicago.org/surveys/tax-reform-2>.

„Analysis of Growth and Revenue Estimates Based on the US Senate Committee on Finance Tax Reform Plan“, Departamentul Trezoreriei, 2017, <https://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Documents/TreasuryGrowthMemo12-11-17.pdf>.

Semnatarii au fost Robert J. Barro, Michael J. Boskin, John Cogan, Douglas Holtz-Eakin, Glenn Hubbard, Lawrence B. Lindsey, Harvey S. Rosen, George P. Shultz și John B. Taylor. A se vedea „How Tax Reform Will Lift the Economy“, *Wall Street Journal: Opinie*, 2017, <https://www.wsj.com/articles/how-tax-reform-will-lift-the-economy1511729894?mg=prod/accounts-wsj>.

Jason Furman și Lawrence Summers, „Dear Colleagues: You Responded, but We Have More Questions About Your Tax-Cut Analysis“, Washington Post, 2017, https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2017/11/30/dear-colleagues-you-responded-but-we-have-more-questions-about-your-tax-cut-analysis/?utm_term=.bbd78b5f1ef9.

„Economic Report of the President together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers“, 2016, https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/docs/ERP_2016_Book_1

Thomas Philippon, The Great Reversal: How America Gave up on Free Markets (Cambridge: Harvard University Press, 2019).

David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson și John Van Reenen, „The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms“, Documentul de lucru 23396 al NBER, 2017.

Pentru argumente puternice în sensul că înmulțirea aglomerărilor a fost dăunătoare pentru consumatori, a se vedea: Thomas Philippon, The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets (Cambridge: Harvard University Press, 2019); Jan De Loecker, Jan Eeckhout și Gabriel Unger, „The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications“, document de lucru, 2018.

Esteban Rossi-Hansberg, Pierre-Daniel Sarte și Nicholas Trachter, „Diverging Trends in National and Local Concentration“, Documentul de lucru 25066 al NBER, 2018.

Alberto Cavallo, „More Amazon Effects: Online Competition and Pricing Behaviors“, Documentul de lucru NBER 25138 al NBER, 2018.

Germán Gutiérrez și Thomas Philippon, „Ownership, Concentration, and Investment“, AEA Papers and Proceedings 108 (2018): pp. 432–437, <https://doi.org/10.1257/pandp.20181010>; Thomas Philippon, *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets* (Cambridge: Harvard University Press, 2019).

Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez și Gabriel Zucman, „World Inequality Report 2018: Executive Summary“, World Inequality Lab, 2018.

Mats Elzén și Per Ferström, „The Ignorance Survey: United States“, Gapminder, 2013, <https://static.gapminder.org/GapminderMedia/wp-uploads/Results-from-the-Ignorance-Survey-in-the-US.pdf>.

„Poverty“, Banca Mondială, 2019, accesat pe 14 aprilie 2019, <https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview#1>.

„The Millennium Development Goals Report 2015: Fact Sheet“, Națiunile Unite, 2015.

„Child Health“, USAID.com, 17 februarie 2018, accesat pe 14 aprilie 2019, <https://www.usaid.gov/what-we-do/global-health/maternal-and-child-health/technical-areas/child-health>.

„The Millennium Development Goals Report 2015: Fact Sheet“, Națiunile Unite, 2015.

„Literacy Rate, Adult Total (% of People Ages 15 and Above)“, Baza de date cu acces liber a Băncii Mondiale, <https://data.worldbank.org/indicator/se.adt.litr.zs>.

„Number of Deaths Due to HIV/AIDS“, Organizația Mondială a Sănătății, accesat pe 14 aprilie 2019, https://www.who.int/gho/hiv/epidemic_status/deaths_text/en/.

Paul Romer „Economic Growth“, în Biblioteca de economie și libertate: Sisteme economice, accesat pe 13 iunie 2019, <https://www.econlib.org/library/Enc/EconomicGrowth.html>.

William Easterly, *The Elusive Quest for Growth* (Cambridge, MA: MIT Press 2001).

Ross Levine and David Renelt, „A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions“, *American Economic Review* 82, nr. 4 (Septembrie 1992): pp. 942–963.

Daron Acemoglu, Simon Johnson și James A. Robinson, „The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation“, *American Economic Review* 91, nr. 5 (2001): pp. 1369–1401, <https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1369>; Daron Acemoglu, Simon Johnson, James A. Robinson, „Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution“, *Quarterly Journal of Economics* 117, nr. 4 (noiembrie 2002): pp. 1231–1294, <https://doi.org/10.1162/003355302320935025/>.

Dani Rodrik, Arvind Subramanian și Francesco Trebbi, „Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development“, *Journal of Economic Growth* 9, nr. 2 (2004): pp. 131–165, <https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85>.

„Global 500 2014“, *Fortune*, 2014, accesat pe 13 iunie 2019, <http://fortune.com/global500/2014/>.

William Easterly, „Trust the Development Experts – All 7 Billion“, *Brookings Institution*, 2008, <https://www.brookings.edu/opinions/trust-the-development-experts-all-7-billion/>.

„The Impact of the Internet in Africa: Establishing Conditions for Success and Catalyzing Inclusive Growth in Ghana, Kenya, Nigeria and Senegal“, Dalberg, 2013.

„World Development Report 2016: Digital Dividends“, *Banca Mondială*, 2016, <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016>.

Kenneth Lee, Edward Miguel și Catherine Wolfram, „Experimental Evidence on the Economics of Rural Electrification“, *Document de lucru*, 2018.

Julian Cristia, Pablo Ibarrarán, Santiago Cueta, Ana Santiago și Eugenio Severín, „Technology and Child Development: Evidence from the One Laptop per Child Program“, *American Economic Journal: Applied Economics* 9, nr. 3 (2017): pp. 295–320, <https://doi.org/10.1257/app.20150385>.

Rema Hanna, Esther Duflo și Michael Greenstone, „Up in Smoke: The Influence of Household Behavior on the Long-Run Impact of Improved Cooking Stoves“, *American Economic Journal: Economic Policy* 8, nr. 1 (2016): pp. 80–114, <https://doi.org/10.1257/pol.20140008>.

James Berry, Greg Fischer și Raymond P. Guiteras, „Eliciting and Utilizing Willingness-to-Pay: Evidence from Field Trials in Northern Ghana“, Documentul de lucru 18-016 CEnREP, mai 2018.

Rachel Peletz, Alicea Cock-Esteb, Dorothea Ysenburg, Salim Haji, Ranjiv Khush și Pascaline Dupas, „Supply and Demand for Improved Sanitation: Results from Randomized Pricing Experiments in Rural Tanzania“, *Environmental Science and Technology* 51, nr. 12 (2017): pp. 7138–7147, <https://doi.org/10.1021/acs.est.6b03846>.

„India: The Growth Imperative“, raport, McKinsey Global Institute, 2001.

Robert Jensen, „The Digital Provide: Information (Technology), Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector“, *Quarterly Journal of Economics* 122, nr. 3 (August 2007): pp. 879–924, <https://doi.org/10.1162/qjec.122.3.879>.

Robert Jensen și Nolan H. Miller, „Market Integration, Demand, and the Growth of Firms: Evidence from a Natural Experiment in India“, *American Economic Review* 108, nr. 12 (2018): pp. 3583–3625, <https://doi.org/10.1257/aer.20161965>.

A se vedea, de exemplu, prospectul unei firme din Tirupur: „Prospectus“, Vijayeswari Textiles Limited, 25 februarie 2007, <http://www.idbicapital.com/pdf/IDBICapitalVijayeswariTextilesLtdRedHerringProspectus.pdf>. accesat pe 13 iunie 2019.

Abhijit Banerjee și Kaivan Munshi, „How Efficiently Is Capital Allocated? Evidence from the Knitted Garment Industry in Tirupur“, *Review of Economic Studies* 71, nr. 1 (2004): pp. 19–42, <https://doi.org/10.1111/0034-6527.00274>.

Nicholas Bloom și John Van Reenen, „Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries“, *Quarterly Journal of Economics* 122, nr. 4 (2007): pp. 1351–1408.

Chris Udry, „Gender, Agricultural Production, and the Theory of the Household“, *Journal of Political Economy* 104, nr. 5 (1996): pp. 1010–1046.

Francisco Pérez-González, „Inherited Control and Firm Performance“, *American Economic Review* 96, nr. 5 (2006): pp. 1559–1588.

Chang-Tai Hsieh și Peter J. Klenow, „Misallocation and Manufacturing TFP in China and India“, *Quarterly Journal of Economics* 124, nr. 4 (2009): pp. 1403–1448, <https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1403>.

Chang-Tai Hsieh și Peter Klenow, „The Life Cycle of Plants in India and Mexico“, *Quarterly Journal of Economics* 129, nr. 3 (2014): pp. 1035–1084, <https://doi.org/10.1093/qje/qju014>.

Chang-Tai Hsieh și Peter Klenow, „Misallocation and Manufacturing TFP in China and India“, *Quarterly Journal of Economics* 124, nr. 4 (2009): pp. 1403–1448, <https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1403>.

Qi Liang, Pisun Xu, Pornsit Jiraporn, „Board Characteristics and Chinese Bank Performance“, *Journal of Banking and Finance* 37, nr. 8 (2013): pp. 2953–2968, <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.04.018>.

„Bank Lending Rates“, *Trading Economics*, accesat pe 15 aprilie 2019, <https://tradingeconomics.com/country-list/bank-lending-rate>.

„Interest Rates“, *Trading Economics*, accesat pe 15 aprilie 2019, <https://tradingeconomics.com/country-list/interest-rate>.

Gilles Duranton, Ejaz Ghani, Arti Grover Goswami și William Kerr, „The Misallocation of Land and Other Factors of Production in India“, *Document de lucru privind cercetarea în domeniul politicii Băncii Mondiale* 7547 (2016), <https://doi.org/10.1596/1813-9450-7221>.

Nicholas Bloom, Benn Eifert, Aprajit Mahajan, David McKenzie și John Roberts, „Does Management Matter? Evidence from India“, *Quarterly Journal of Economics* 128, nr. 1 (2013), <https://doi.org/10.1093/qje/qjs044>.

Jaideep Prabhu, Navi Radjou și Simone Ahuja, *Jugaad Innovation: Think Frugal, Be Flexible, Generate Breakthrough Growth* (San Francisco: Jossey-Bass, 2012).

Emily Breza, Supreet Kaur și Nandita Krishnaswamy, „Scabs: The Social Suppression of Labor Supply“, Documentul de lucru 25880 al NBER (2019), <https://doi.org/10.3386/w25880>.

Calculul autorilor pe baza sondajului reprezentativ la nivel național, runda a 66-a, 2009–2010, accesat pe 19 iunie, <http://www.icssrdataservice.in/datarepository/index.php/catalog/89/overview>.

Abhijit Banerjee și Gaurav Chiplunkar, „How Important Are Matching Frictions in the Labor Market? Experimental and Non-Experimental Evidence from a Large Indian Firm“, document de lucru 2018, accesat pe 19 iunie 2019, https://gauravchiplunkar.com/wp-content/uploads/2018/08/matchingfrictions_banerjeechiplunkar_aug18.pdf.

Esther Duflo, Pascaline Dupas și Michael Kremer, „The Impact of Free Secondary Education: Experimental Evidence from Ghana“, Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, accesat pe 18 aprilie 2019, <https://economics.mit.edu/files/16094>.

„Unemployment, Youth Total (% of total labor force ages 15–24) (national estimate)“, Baza de date cu acces liber a Băncii Mondiale, accesată pe 15 aprilie 2019, <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.1524.NE.ZS>.

Abhijit Banerjee și Gaurav Chiplunkar, „How Important Are Matching Frictions in the Labor Market? Experimental and Non-Experimental Evidence from a Large Indian Firm“, document de lucru 2018.

„Labour Market Employment, Employment in Public Sector, Employment in

Private Sector Different Categories-wise“, Data.gov.in, accesat pe 15 aprilie 2019, <https://data.gov.in/resources/labour-market-employment-employment-public-sector-employment-private-sector-different>.

Sonalde Desai și Veena Kulkarni, „Changing Educational Inequalities in India in the Context of Affirmative Action“, *Demography* 45, nr. 2 (2008): pp. 245–270.

Abhijit Banerjee și Sandra Sequeira, „Spatial Mismatches and Beliefs about the Job Search: Evidence from South Africa“, Mimeo, MIT, 2019.

Neha Dasgupta, „More Than 25 Million People Apply for Indian Railway Vacancies“, Reuters, 29 martie 2018, accesat pe 19 iunie 2019, <https://www.reuters.com/article/us-india-unemployment-railways/more-than-25-million-people-apply-for-indian-railway-vacancies-idUSKBN1H524C>.

Frederico Finan, Benjamin A. Olken și Rohini Pande, „The Personnel Economics of the States“, în *Handbook of Field Experiments*, vol. 2, editori Abhijit Banerjee și Esther Duflo (Amsterdam: North Holland, 2017).

Ezra Vogel, *Japan as Number One* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1979), pp. 153–154, 204–205, 159, 166.

Ernest Liu, „Industrial Policies in Production Networks“, document de lucru, 2019.

Albert Bollard, Peter J. Klenow și Gunjan Sharma, „India’s Mysterious

Manufacturing Miracle“, Review of Economic Dynamics 16, nr. 1 (2013): pp. 59–85.

Pierre-Richard Agénor and Otaviano Canuto, „Middle-Income Growth Traps“, Research in Economics 69, nr. 4 (2015): pp. 641–660, <https://doi.org/10.1016/j.rie.2015.04.003>.

„Guidance Note for Surveillance under Article IV Consultation“, Fondul Monetar Internațional, 2015.

De fapt, mortalitatea în rândul copiilor de sub cinci ani în 2017 a fost de numai 8,8 morți din 1 000 de nou-născuți vii, mult mai scăzută decât în Guatemala (27,6), însă foarte apropiată de cea din Statele Unite (6,6). „Rata mortalității, sub cinci ani (la 1 000 de nou-născuți vii)“, Baza de date a Băncii Mondiale, accesată pe 15 aprilie 2019, <https://data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?end=2017&locations=GT-LK-US&start=2009>. „Rata mortalității materne (estimarea națională per 100 000 de nou-născuți vii).“ Baza de date a Băncii Mondiale, accesată pe 15 aprilie 2019, <https://data.worldbank.org/indicator/SH.STA.MMRT.NE?end=2017&locations=GT-LK-US&start=2009>. „Rata mortalității, bebeluși (la 1 000 de nou-născuți vii)“, Baza de date a Băncii Mondiale, accesată pe 15 aprilie 2019, <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.IMRT.IN?end=2017&locations=GT-LK-US&start=2009>.

„Rata mortalității, sub cinci ani (la 1 000 de nou-născuți vii)“, Baza de date a Băncii Mondiale, accesată pe 16 aprilie 2019, <https://data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?end=2017&locations=GT-LK-US&start=2009>.

Taz Hussein, Matt Plummer și Bill Breen (for the Stanford Social Innovation

Review), „How Field Catalysts Galvanise Social Change“, SocialInnovationExchange.org, 2018, <https://socialinnovationexchange.org/insights/how-field-catalysts-galvanise-social-change>.

Christian Lengeler, „Insecticide-Treated Bed Nets and Curtains for Preventing Malaria“, Cochrane Database of Systematic Reviews 2, nr. 2 (2004), <https://doi.org/10.1002/14651858.CD000363.pub2>.

Abhijit Banerjee și Esther Duflo, Poor Economics (New York: PublicAffairs, 2011).

Jessica Cohen și Pascaline Dupas, „Free Distribution or Cost-Sharing? Evidence from a Randomized Malaria Prevention Experiment“, Quarterly Journal of Economics 125, nr. 1 (2010): pp. 1–45.

„World Malaria Report 2017“, Organizația Mondială a Sănătății, 2017.

S. Bhatt, D.J. Weiss, E. Cameron, D. Bisanzio, B. Mappin, U. Dalrymple, K. Battle, C. L. Moyes, A. Henry, P.A. Eckhoff, E.A. Wenger, O. Briët, M.A. Penny, T.A. Smith, A. Bennett, J. Yukich, T.P. Eisele, J.T. Griffin, C.A. Fergus, M. Lynch, F. Lindgren, J.M. Cohen, C.L.J. Murray, D.L. Smith, S.I. Hay, R.E. Cibulskis și P.W. Gething, „The Effect on Malaria Control on Plasmodium falciparum in Africa between 2000 and 2015“, Nature 526 (2015): pp. 207–211, <https://doi.org/10.1038/nature15535>.

William Easterly, „Looks like @JeffDSachs got it more right than I did on effectiveness of mass bed net distribution to fight malaria in Africa“, tweet, 18

august 2017, 11:04 a.m.

Capitolul 6. INTRAȚI LA APĂ

„Global Warming of 1.5 °C“, Raportul special al IPCC, Comisia Interguvernamentală privind Schimbările Climatice, 2008, accesat pe 16 iunie 2019, <https://www.ipcc.ch/sr15/>.

După cum se precizează în raportul din octombrie 2018 al IPCC, „se estimează că activitățile omenești au provocat aproximativ 1,0 °C din încălzirea globală de peste nivelul preindustrial, variind probabil între 0,8 °C și 1,2 °C. Este posibil ca încălzirea globală să ajungă la 1,5 °C între 2030 și 2052 dacă va continua să crească în ritmul actual“.

Emisiile de CO₂ echivalent se referă la emisiile de gaze cu efect de seră (CO₂, metan etc.) exprimate într-o unitate comună prin transformarea cantităților altor gaze în cantitatea echivalentă de CO₂ cu același efect asupra încălzirii globale. De exemplu, 1 milion de tone de metan reprezintă 25 de milioane de CO₂e.

Lucas Chancel și Thomas Piketty, „Carbon and Inequality: from Kyoto to Paris“, raport, Facultatea de Economie de la Paris, 2015, accesat pe 16 iunie 2019, <http://piketty.pse.ens.fr/files/ChancelPiketty2015.pdf>.

Robin Burgess, Olivier Deschenes, Dave Donaldson și Michael Greenstone, „Weather, Climate Change and Death in India“, document de lucru LSE 2017, accesat pe 19 iunie 2018, <http://www.lse.ac.uk/economics/Assets/Documents/personal-pages/robin-burgess/weather-climate-change-and-death.pdf>.

Orley C. Ashenfelter și Karl Storchmann, „Measuring the Economic Effect of Global Warming on Viticulture Using Auction, Retail, and Wholesale Prices“, *Review of Industrial Organization* 37, nr. 1 (2010): pp. 51–64.

Joshua Graff Zivin și Matthew Neidell, „Temperature and the Allocation of Time: Implications for Climate Change“, *Journal of Labor Economics* 32, nr. 1 (2014): pp. 1–26.

Joshua Goodman, Michael Hurwitz, Jisung Park și Jonathan Smith, „Heat and Learning“, Documentul de lucru 24639 al NBER, 2018.

Achyuta Adhvaryu, Namrata Kala și Anant Nyshadham, „The Light and the Heat: Productivity Co-benefits of Energy-saving Technology“, Documentul de lucru 24314 al NBER, 2018.

Melissa Dell, Benjamin F. Jones și Benjamin A. Olken, „What Do We Learn from the Weather? The New Climate-Economy Literature“, *Journal of Economic Literature* 52, nr. 3 (2014): pp. 740–798.

Olivier Deschenes și Michael Greenstone, „Climate Change, Mortality, and Adaptation: Evidence from Annual Fluctuations in Weather in the US“, *American Economic Journal: Applied Economics*, 3 nr. 4 (2011): pp. 152–185.

Robin Burgess, Olivier Deschenes, Dave Donaldson și Michael Greenstone, „Weather, Climate Change and Death in India“, Document de lucru LSE, 2017 accesat pe 16 iunie 2019,

<http://www.lse.ac.uk/economics/Assets/Documents/personal-pages/robin-burgess/weather-climate-change-and-death.pdf>.

Melissa Dell, Benjamin F. Jones și Benjamin A. Olken, „What Do We Learn from the Weather? The New Climate-Economy Literature“, *Journal of Economic Literature* 52, nr. 3 (2014): pp. 740–798.

Nihar Shah, Max Wei, Virginie Letschert și Amol Phadke, „Benefits of Leapfrogging to Superefficiency and Low Global Warming Potential Refrigerants in Room Air Conditioning“, Departamentul Energiei al SUA, Raportul Tehnic al Laboratorului Național Ernest Orlando Lawrence Berkeley, 2015, accesat pe 16 iunie 2019, <https://eta.lbl.gov/publications/benefits-leapfrogging-superefficiency>.

Maximilian Auffhammer și Catherine Wolfram, „Powering Up China: Income Distributions and Residential Electricity Consumption“, *American Economic Review: Papers & Proceedings* 104, nr. 5 (2014): pp. 575–580.

Nicholas Stern, *The Economics of Climate Change: The Stern Review* (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2006).

Daron Acemoglu, Philippe Aghion, Leonardo Bursztyn și David Hemous, „The Environment and Directed Technical Change“, *American Economic Review* 102, nr. 1 (2012): pp. 131–166.

Daron Acemoglu și Joshua Linn, „Market Size in Innovation: Theory and Evidence from the Pharmaceutical Industry“, *Quarterly Journal of Economics* 119, nr. 3 (2004): pp. 1049–1090.

Hannah Choi Granade et al., „Unlocking Energy Efficiency in the U.S. Economy“, rezumat, McKinsey & Company, 2009, accesat pe 16 iunie 2019, https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/epng/pdfs/u

„Redrawing the Energy-Climate Map“, raport tehnic, Agenția Internațională de Energie, 2013. Accesat pe 16 iunie 2019, https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO_Special_Rep

Meredith Fowlie, Michael Greenstone și Catherine Wolfram, „Do Energy Efficiency Investments Deliver? Evidence from the Weatherization Assistance Program“, Quarterly Journal of Economics 133, nr. 3 (2018): pp. 1597–1644.

Nicholas Ryan, „Energy Productivity and Energy Demand: Experimental Evidence from Indian Manufacturing Plants“, Documentul de lucru 24619 al NBER, 2018.

Meredith Fowlie, Catherine Wolfram, C. Anna Spurlock, Annika Todd, Patrick Baylis și Peter Cappers, „Default Effects and Follow-on Behavior: Evidence from an Electricity Pricing Program“, Documentul de lucru 23553 al NBER, 2017.

Hunt Allcott și Todd Rogers, „The Short-Run and Long-Run Effects of Behavioral Interventions: Experimental Evidence from Energy Conservation“, American Economic Review 104, nr. 10 (2014): pp. 3003–3037.

David Atkin, „The Caloric Costs of Culture: Evidence from Indian Migrants“,

American Economic Review 106, nr. 4 (2016): pp. 1144–1181.

Într-un studiu efectuat în Bangladesh, s-a constatat că furnizarea vreme de câteva săptămâni de stimulente ca să te spele pe mâini înainte de a mânca duce la o creștere a spălatului pe mâini chiar și după încetarea acordării stimulentei. Mai mult decât atât, persoanele care au fost anunțate dinainte că vor primi stimulente au început să se spele pe mâini în așteptarea programului, ca să se pregătească. Hussam, Reshmaan, Atonu Rabbani, Giovanni Regianni și Natalia Rigol, „Habit Formation and Rational Addiction: A Field Experiment in Handwashing“, Documentul de lucru 18-030 al Secției BGIE a Facultății de Afaceri Harvard, 2017.

Avraham Ebenstein, Maoyong Fan, Michael Greenstone, Guojun He și Maigeng Zhou, „New Evidence on the Impact of Sustained Exposure to Air Pollution on Life Expectancy from China’s Huai River Policy“, PNAS 114, nr. 39 (2017): pp. 10384–10389.

Baza de date privind calitatea aerului înconjurător a OMS (actualizare 2018), <https://www.who.int/airpollution/data/cities/en/>.

Umair Irfan, „How Delhi Became the Most Polluted City on Earth“, Vox, 25 noiembrie 2017.

„The Lancet Commission on Pollution and Health“, Lancet 391 (2017): pp. 462–512.

„The Lancet: Pollution Linked to Nine Million Deaths Worldwide in 2015, Equivalent to One in Six Deaths“, Lancet, lansare publică, 2018.

Achyuta Adhvaryu, Namrata Kala și Anant Nyshadham, „Management and Shocks to Worker Productivity: Evidence from Air Pollution Exposure in an Indian Garment Factory“, document de lucru IGC, 2016, accesat pe 16 iunie 2019, <https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2017/01/Adhvaryu-et-al-2016-Working-paper.pdf>.

Tom Y. Chang, Joshua Graff Zivin, Tal Gross și Matthew Neidell, „The Effect of Pollution on Worker Productivity: Evidence from Call Center Workers in China“, *American Economic Journal: Applied Economics* 11, nr. 1 (2019): pp. 151–172.

O restricție de scurtă durată de tipul „impar-par“, potrivit căreia mașinile cu numere de înmatriculare care se termină într-un număr impar și cele cu numere pare aveau voie să circule în zile diferite a condus la o scădere a particulelor în suspensie, însă a fost eliminată de elitele mândre și de experții în mediu care aveau niște planuri „mai bune“. Michael Greenstone, Santosh Harish, Rohini Pande și Anant Sudarshan, „The Solvable Challenge of Air Pollution in India“, din volumul conferinței India Policy Forum din 2017 (New Delhi: Sage Publications, 2017).

Kevin Mortimer et al., „A Cleaner-Burning Biomass-Fuelled Cookstove Intervention to Prevent Pneumonia in Children under 5 Years Old in Rural Malawi (the Cooking and Pneumonia Study): A Cluster Randomised Controlled Trial“, *Lancet* 389, nr. 10065 (2016): pp. 167–175.

Theresa Beltramo, David L. Levine și Garrick Blalock, „The Effect of Marketing Messages, Liquidity Constraints, and Household Bargaining on Willingness to Pay for a Nontraditional Cook-stove“, Center for Effective Global Action Working Paper Series Nr. 035, 2014; Theresa Beltramo, Garrick Blalock, David I. Levine și Andres M. Simons, „Does Peer Use Influence Adoption of Efficient

Cookstoves? Evidence from a Randomized Controlled Trial in Uganda“, *Journal of Health Communication: International Perspectives* 20 (2015): pp. 55–66; David I. Levine, Theresa Beltramo, Garrick Blalock și Carolyn Cotterman, „What Impedes Efficient Adoption of Products? Evidence from Randomized Variation of Sales Offers for Improved Cookstoves in Uganda“, *Journal of the European Economic Association* 16, nr. 6 (2018): pp. 1850–1880; Ahmed Mushfiq Mobarak, Puneet Dwivedi, Robert Bailis, Lynn Hildemann și Grant Miller, „Low Demand for Nontraditional Cookstove Technology“, *Proceedings of the National Academy of Sciences* 109, nr. 27 (2012): pp. 10815–10820.

Rema Hanna, Esther Duflo și Michael Greenstone, „Up in Smoke: The Influence of Household Behavior on the Long-Run Impact of Improved Cooking Stoves“, *American Economic Journal: Economic Policy* 8, nr. 1 (2016): pp. 80–114.

Abhijit V. Banerjee, Selvan Kumar, Rohini Pande și Felix Su, „Do Voters Make Informed Choices? Experimental Evidence from Urban India“, *Document de lucru*, 2010.

Capitolul 7. PIANUL MECANIC

Kurt Vonnegut, *Player Piano* (New York: Charles Scribner’s Sons, 1952).

Kurt Vonnegut, *God Bless You, Mr. Rosewater* (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1965).

Erik Brynjolfsson și Andrew McAfee, *The Second Machine Age* (New York: W. W. Norton & Company, 2014).

David H. Autor, „Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation“, Journal of Economic Perspectives 29, nr. 3 (2015): pp. 3–30.

Ellen Fort, „Robots Are Making \$6 Burgers in San Francisco“, Eater San Francisco, 21 iunie 2018.

Michael Chui, James Manyika și Mehdi Miremadi, „How Many of Your Daily Tasks Could Be Automated?“, Harvard Business Review, 14 decembrie 2015, și „Four Fundamentals of Business Automation“, McKinsey Quarterly, noiembrie 2016, accesat pe 19 iunie 2019, <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/four-fundamentals-of-workplace-automation>.

„Automation, Skills Use and Training“, Biblioteca Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică, accesată pe 19 aprilie 2019, https://www.oecd-ilibrary.org/employment/automation-skills-use-and-training_2e2f4eea-en.

„Robots and Artificial Intelligence“, Chicago Booth: Inițiativa privind Piețele Mondiale, Forumul IGM, 30 iunie 2017.

Robert Gordon, The Rise and Fall of American Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016).

Baze de date, tabele și calcule pe teme, Series LNS\1\x · · · · ·, Oficiul de

Statistici din Domeniul Muncii, accesate pe 11 aprilie 2019,
<https://data.bls.gov/timeseries/lns14000000>.

Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016); „Labor Force Participation Rate, Total (% total population ages 15+) (national estimate)“, Baza de date cu acces liber a Băncii Mondiale, <https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.CACT.NE.ZS?locations=US>.

Daron Acemoglu și Pascual Restrepo, „Artificial Intelligence, Automation and Work“, Documentul de lucru 24196 al NBER, 2018.

N.F.R. Crafts și Terence C. Mills, „Trends in Real Wages in Britain 1750–1913“, *Explorations in Economic History* 31, nr. 2 (1994): pp. 176–194.

Robert Fogel și Stanley Engerman, *Time on the Cross* (New York: W.W. Norton & Company, 1974).

Daron Acemoglu și Pascual Restrepo, „Robots and Jobs: Evidence from United States Labor Markets“, Documentul de lucru 23285 al NBER, 2017.

Daron Acemoglu și Pascual Restrepo, „The Race Between Machine and Man: Implications of Technology for Growth, Factor Shares and Employment“, Documentul de lucru 22252 al NBER, 2017.

David Autor, „Work of the Past, Work of the Future“, prelegerea lui Richard T.

Ely, American Economic Association: Papers and Proceedings, 2019.

Daron Acemoglu și Pascual Restrepo, „Artificial Intelligence, Automation and Work“, Documentul de lucru 24196 al NBER, 2018.

Ibid.

Ibid.

Aaron Smith și Monica Anderson, „Americans' Attitudes towards a Future in Which Robots and Computers Can Do Many Human Jobs“, Centrul de Cercetare Pew, 4 octombrie 2017, accesat pe 3 aprilie 2019, <http://www.pewinternet.org/2017/10/04/americans-attitudes-toward-a-future-in-which-robots-and-computers-can-do-many-human-jobs/>.

Jean Tirole și Olivier Blanchard, de exemplu, au susținut că nesiguranța efectului unei concedieri ar putea, de fapt, să exacerbeze șomajul. (David Blanchard și Olivier Tirole, „The Optimal Design of Unemployment Insurance and Employment Protection. A First Pass“, Documentul de lucru 10443 al NBER, 2004.) Cu toate acestea, se pare că în țările în care s-a relaxat protecția forței de muncă șomajul este mai scăzut. Per ansamblu, nu pare să existe nici o legătură. Giuseppe Bertola, „Labor Market Regulations: Motives, Measures, Effects“, Organizația Internațională a Muncii, Condițiile de muncă și de angajare Seria Nr. 21, 2009.

Kevin J. Delaney, „The Robot That Takes Your Job Should Pay Taxes, Says Bill Gates“, Quartz, 17 februarie 2017, accesat pe 13 aprilie 2019, <https://qz.com/911968/bill-gates-the-robot-that-takes-your-job-should-pay->

taxes/.

„European Parliament Calls for Robot Law, Rejects Robot Tax“, Reuters, 16 februarie 2017, accesat pe 12 aprilie 2019, <https://www.reuters.com/article/us-europe-robots-lawmaking/european-parliament-calls-for-robot-law-rejects-robot-tax-idUSKBN15V2KM>.

Ryan Abbott și Bret Bogenschneider, „Should Robots Pay Taxes? Tax Policy in the Age of Automation“, Harvard Law & Policy Review 12 (2018).

John DiNardo, Nicole M. Fortin și Thomas Lemieux, „Labor Market Institutions and Distribution of Wages, 1973–1990: A Semiparametric Approach“, *Econometrica* 64, nr. 5 (1996): pp. 1001–1044; David Card, „The Effect of Unions on the Structure of Wages: A Longitudinal Analysis“, *Econometrica* 64, nr. 4 (1996): pp. 957–979; Richard B. Freeman, „How Much Has Deunionization Contributed to the Rise of Male Earnings Inequality?“, în ed. Sheldon Danziger și Peter Gottschalk *Uneven Tides: Rising Income Inequality in America* (New York: Russell Sage Foundation, 1993), pp. 133–163.

A se vedea „UK Public Spending Since 1900“, https://www.ukpublicspending.co.uk/past_spending.

John Kenneth Galbraith. „Recession Economics.“ *New York Review of Books*, 4 februarie 1982.

Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez și Gabriel Zucman, „World Inequality Report 2018: Executive Summary“, *Wid.World*, 2017, accesat pe 13 aprilie 2019, de pe website-ul Laboratorului Mondial al

Inegalității: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-english.pdf>.

„United Kingdom“, Baza de date privind inegalitatea la nivel mondial, Wid.World, accesată pe 13 aprilie 2019, <https://wid.world/country/united-kingdom/>.

Thomas Piketty, Emmanuel Saez și Stefanie Stantcheva, „Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities“, *American Economic Journal: Economic Policy* 6, nr. 1 (2014): pp. 230–271, DOI: 10.1257/pol.6.1.230.

Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez și Gabriel Zucman, „World Inequality Report 2018“, Wid.World, de pe website-ul Laboratorului Mondial al Inegalității: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-report-english.pdf>.

David Autor, „Work of the Past, Work of the Future“, prelegerea lui Richard T. Ely, *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 2019.

David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson, și John Van Reenen, „The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms“, Documentul de lucru 23396 al NBER, publicat în mai 2017, DOI: 10.3386/w2339.

Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century*, trad. Arthur Goldhammer (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014).

Baza de date a Băncii Mondiale, accesată pe 19 aprilie 2019,
<https://data.worldbank.org/indicator/ne.trd.gnfs.zs>.

Claudia Goldin și Lawrence F. Katz, *The Race between Education and Technology* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2010).

Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century*, trad. Arthur Goldhammer (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014).

David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson și John Van Reenen, „The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms“, Documentul de lucru al NBER 23396 10.3386/w2339, 2017.

Jason Furman și Peter Orszag, „Slower Productivity and Higher Inequality: Are They Related?“, Documentul de lucru 18-4 al Institutului Peterson de Economie Internațională, 2018.

Jae Song, David J Price, Fatih Guvenen, Nicholas Bloom, Till von Wachter, „Firming Up Inequality“, *Quarterly Journal of Economics*, Volumul 134, nr. 1 (2019): pp. 1–50, <https://doi.org/10.1093/qje/qjy025>.

Sherwin Rosen, „The Economics of Superstars“, *American Economic Review* 71, nr. 5 (1981): pp. 845–858.

Xavier Gabaix and Augustin Landier, „Why Has CEO Pay Increased So Much?“, *Quarterly Journal of Economics* 123, nr. 1 (2008): pp. 49–100.

Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez și Gabriel Zucman, „World Inequality Report 2018“, Wid.World, 2017, de pe website-ul Laboratorului Mondial al Inegalității:
<https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-report-english.pdf>.

Baza de date privind inegalitatea la nivel mondial, Wid.World,
<https://www.wid.world>.

Robin Greenwood și David Scharfstein, „The Growth of Finance“, Journal of Economic Perspectives 27, nr. 2 (2013): pp. 3–28.

Thomas Philippon and Ariell Reshef, „Wages and Human Capital in the U.S. Finance Industry: 1909–2006“, Quarterly Journal of Economics 127, nr. 4 (2012): pp. 1551–1609.

Brian Bell și John Van Reenen, „Bankers’ Pay and Extreme Wage Inequality in the UK“, Raport special al CEP, 2010.

Jon Bakija, Adam Cole și Bradley T. Heim, „Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data“, Document de lucru, Williams College, 2012, accesat pe 19 iunie 2019,
<https://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowthTop>.

Bertrand Garbinti, Jonathan Goupille-Lebret și Thomas Piketty, „Income Inequality in France, 1900–2014: Evidence from Distributional National

Accounts (DINA)“, Documentul de lucru al WID.world Seria Nr. 2017/4, 2017.

Olivier Godechot, „Is Finance Responsible for the Rise in Wage Inequality in France?“, *Socio-Economic Review* 10, nr. 3 (2012): pp. 447–470.

Eugene F. Fama and Kenneth R. French, „Luck Versus Skill in the Cross-Section of Mutual-Fund Returns“, *Journal of Finance* 65, nr. 5 (2010): pp. 1915–1947.

Thomas Philippon și Ariell Reshef, „Wages and Human Capital in the U.S. Finance Industry: 1909–2006“, *Quarterly Journal of Economics* 127, nr. 4 (2012): pp. 1551–1609.

Robin Greenwood și David Scharfstein, „The Growth of Finance“, *Journal of Economic Perspectives* 27, nr. 2 (2013): pp. 3–28.

Claudia Goldin și Lawrence F. Katz, „Transitions: Career and Family Life Cycles of the Educational Elite“, *American Economic Review* 98, nr. 2 (2008): pp. 363–369.

Marianne Bertrand și Sendhil Mullainathan, „Are CEO’s Rewarded for Luck? The Ones Without Principals Are“, *Quarterly Journal of Economics* 116, nr. 3 (2001): pp. 901–932.

Scharfstein și Greenwood au arătat că în majoritatea țărilor din Europa continentală partea ocupată de sectorul financiar în cadrul economiei fie nu a crescut prea mult în anii 1990 și 2000, fie chiar a scăzut. Robin Greenwood și

David Scharfstein, „The Growth of Finance“, *Journal of Economic Perspectives* 27, nr. 2 (2013): pp. 3–28.

Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century*, trad. Arthur Goldhammer (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014), pp. 550–551, și Emmanuel Saez și Gabriel Zucman, „Alexandria Ocasio-Cortez’s Idea Is Not about Soaking the Rich“, accesat pe 20 aprilie 2019, <https://www.nytimes.com/2019/01/22/opinion/ocasio-cortez-taxes.html>.

Thomas Piketty, Emmanuel Saez și Stefanie Stantcheva, „Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities“, *American Economic Journal: Economic Policy* 6, nr. 1 (2014): pp. 230–271.

Maury Brown, „It’s Time to Blowup the Salary Cap Systems in the NFL, NBA, and NHL“, *Forbes*, 10 martie 2015, accesat pe 11 aprilie 2019, <https://www.forbes.com/sites/maurybrown/2015/03/10/its-time-to-blowup-the-salary-cap-systems-in-the-nfl-nba-and-nhl/#1e35ced969b3>.

Discuția pe care o purtăm în secțiunea de față și în următoarea se bazează foarte mult pe lucrările lui Thomas Piketty, Emmanuel Saez și a lui Gabriel Zucman. Cititorii care doresc să aprofundeze această temă, s-ar bucura să citească Thomas Piketty, *Capital in the Twentieth Century*, trad. Arthur Goldhammer (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014); lucrarea lui Gabriel Zucman, *The Hidden Wealth of Nations* (Chicago: University of Chicago Press, 2015); și cartea lui Saez și Zucman care va apărea în curând, *The Triumph of Injustice*.

Emmanuel Saez, Joel Slemrod și Seth H. Giertz, „The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review“, *Journal of Economic Literature* 50, nr. 1 (2012): pp. 3–50.

Pian Shu, „Career Choice and Skill Development of MIT Graduates: Are the «Best and Brightest» Going into Finance?“, Documentul de lucru 16-067 al Școlii de Afaceri de la Harvard, 2017.

David Autor, „Skills, Education, and the Rise of Earnings Inequality among the «Other 99 Percent»“, Science 344, nr. 6168 (2014): pp. 843–851.

Henrik J. Kleven, Camille Landais și Emmanuel Saez, „Taxation and International Migration of Superstars: Evidence from the European Football Market“, American Economic Review 103, nr. 5: pp. 1892–1924.

Annette Alstadsæter, Niels Johannesen și Gabriel Zucman, „Tax Evasion and Inequality“, Documentul de lucru 23772 al NBER, 2018.

Thomas Piketty, Capital in the Twenty-First Century, trad. Arthur Goldhammer (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014).

Ibid.

Cealaltă parte este că venitul din investiții se impozitează oricum cu o cotă mai mică. O alternativă la impozitul pe avere ar fi impozitarea venitului din investiții chiar și când acesta nu se distribuie, însă este foarte greu, din punct de vedere tehnic, să calculezi venitul respectiv.

Ben Casselman și Jim Tankersly, „Democrats Want to Tax the Wealthy. Many

Voters Agree“, New York Times, 19 februarie 2019,
<https://www.nytimes.com/2019/02/19/business/economy/wealth-tax-elizabeth-warren.html>.

H.J. Kleven, Knudsen, M.B., Kreiner, C.T., Pedersen, S. și E. Saez, „Unwilling or Unable to Cheat? Evidence from a Tax Audit Experiment in Denmark“, *Econometrica* 79 (2011): pp. 651–692, doi:10.3982/ECTA9113.

Gabriel Zucman, „Sanctions for Offshore Tax Havens, Transparency at Home“, New York Times, 7 aprilie 2016; Gabriel Zucman, „The Desperate Inequality behind Global Tax Dodging“, Guardian, 8 noiembrie 2017.

Henrik Jacobsen Kleven, Camille Landais, Emmanuel Saez și Esben Schultz, „Migration and Wage Effects of Taxing Top Earners: Evidence from the Foreigners’ Tax Scheme in Denmark“, *Quarterly Journal of Economics* 129, nr. 1 (2013): pp. 333–378.

Ben Casselman și Jim Tankersly, „Democrats Want to Tax the Wealthy. Many Voters Agree“, New York Times, 19 februarie 2019,
<https://www.nytimes.com/2019/02/19/business/economy/wealth-tax-elizabeth-warren.html>.

Abhijit Banerjee, Esther Duflo și Stefanie Stantcheva, „Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?“, Mimeo, Institutul de Tehnologie din Massachusetts, 2019.

Erzo F.P. Luttmer, „Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-Being“, *Quarterly Journal of Economics* 120, nr. 3 (2005): pp. 963–1002.

Ricardo Perez-Truglia, „The Effects of Income Transparency on Well-Being: Evidence from a Natural Experiment“, Documentul de lucru 25622 al NBER, 2019.

Leonardo Bursztyn, Bruno Ferman, Stefano Fiorin, Martin Kanz, Gautam Rao, „Status Goods: Experimental Evidence from Platinum Credit Cards“, Quarterly Journal of Economics 133, nr. 3 (2018): pp. 1561–1595, <https://doi.org/10.1093/qje/qjx048>.

Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva și Edoardo Teso, „Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution“, American Economic Review 108, nr. 2 (2018): pp. 521–554.

Ibid.

Ibid.

Anne Case și Angus Deaton, „Rising Midlife Morbidity and Mortality, US Whites“, Sesiunea Academiei Naționale de Științe, decembrie 2015, 112 (49) 15078-15083; DOI:10.1073/pnas.1518393112; Anne Case și Angus Deaton, „Mortality and Morbidity in the 21st Century“, Lucrările Brookings despre activitate economică, 2017.

Tamara Men, Paul Brennan și David Zaridze, „Russian Mortality Trends for 1991–2001: Analysis by Cause and Region“, BMJ: British Medical Journal 327, nr. 7421 (2003): pp. 964–966.

Anne Case și Angus Deaton, „Mortality and Morbidity in the 21 Century“, Lucrările Brookings despre activitate economică, 2017.

Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva și Edoardo Teso, „Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution“, American Economic Review 108, nr. 2 (2018): pp. 521–554.

Emily Breza, Supreet Kaur și Yogita Shamdasani, „The Morale Effects of Income Inequality“, Quarterly Journal of Economics 133, nr. 2 (2017): pp. 611–663.

David Autor, David Dorn, Gordon Hansen și Kaveh Majlesi, „Importing Political Polarization. The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure“, Documentul de lucru 22637 al NBER, septembrie 2016, modificat în decembrie 2017.

Capitolul 8. PUTEREA LEGITIMITĂȚII

„Revenue Statistics 2018 Tax Revenue Trends in the OECD“, Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică, 5 decembrie 2018, accesat pe 18 iunie 2018, <https://www.oecd.org/tax/taxpolicy/revenue-statistics-highlights-brochure.pdf>.

Emmanuel Saez și Gabriel Zucman către Elizabeth Warren, 18 ianuarie 2019, <http://gabriel-zucman.eu/files/saez-zucman-wealthtax-warren.pdf>.

Ben Casselman și Jim Tankersly, „Democrats Want to Tax the Wealthy. Many Voters Agree“, New York Times, 19 februarie 2019, <https://www.nytimes.com/2019/02/19/business/economy/wealth-tax-elizabeth-warren.html>.

Abhijit Banerjee, Esther Duflo și Stefanie Stantcheva, „Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?“, Mimeo, Institutul de Tehnologie din Massachusetts, 2019.

Citat în *Conservatives Betrayed: How George W. Bush and Other Big Government Republicans Hijacked the Conservative Cause*, de Richard A. Viguerie (Los Angeles: Bonus Books, 2006), p. 46.

Emmanuel Saez, Joel Slemrod și Seth H. Giertz, „The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review“, *Journal of Economic Literature* 50, nr. 1 (2012): pp. 3–50.

Isabel Z. Martinez, Emmanuel Saez și Michael Seigenthaler, „Intertemporal Labor Supply Substitution? Evidence from the Swiss Income Tax Holidays“, Documentul de lucru 24634 al NBER, 2018.

Emmanuel Saez, Joel Slemrod și Seth H. Giertz, „The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review“, *Journal of Economic Literature* 50, nr. 1 (2012): pp. 3–50.

Abhijit Banerjee, Esther Duflo și Stefanie Stantcheva, „Me and Everyone Else:

Do People Think Like Economists?“, Mimeo, Institutul de Tehnologie din Massachusetts, 2019.

Ronald Reagan, Discursul inaugural, Washington, DC, 1981.

Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva și Edoardo Teso, „Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution“, American Economic Review 108, nr. 2 (2018): pp. 521–554.

Anju Agnihotri Chaba, „Sustainable Agriculture: Punjab Has a New Plan to Move Farmers Away from Water-Guzzling Paddy“, Indian Express, 28 martie 2018, accesat pe 4 martie 2019, <https://indianexpress.com/article/india/sustainable-agriculture-punjab-has-a-new-plan-to-move-farmers-away-from-water-guzzling-paddy-5064481/>.

„Which States Rely Most on Federal Aid?“, Tax Foundation, accesat pe 19 aprilie 2019, <https://taxfoundation.org/states-rely-most-federal-aid/>.

O propoziție foarte des citată a lui Milton Friedman, care a inspirat generații întregi de economiști, populară pe Twitter și care se regăsește în toate colecțiile de citate, sună astfel: „Marile realizări ale civilizației nu au provenit din birourile guvernului“. După care a adăugat: „Einstein nu și-a creat teoria la ordinul vreunui funcționar“. Este ciudată alegerea acestui exemplu. Einstein era funcționar (la Oficiul elvețian de Brevete) când și-a început cercetarea, iar dacă nu ar fi dat ceea ce ne-a dat, ar fi fost un exemplu de prim rang de irosire în cadrul administrației publice. Citate Milton Friedman, BrainyQuote.com, BrainyMedia Inc., 2019, accesată pe 18 iunie 2019, https://www.brainyquote.com/quotes/milton_friedman_412621.

Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Jordan Kyle, Benjamin A. Olken și Sudarno Sumarto, „Tangible Information and Citizen Empowerment: Identification Cards and Food Subsidy Programs in Indonesia“, *Journal of Political Economy* 126, nr. 2 (2018).

Karthik Muralidharan și Venkatesh Sundararaman, „The Aggregate Effect of School Choice: Evidence from a Two-Stage Experiment in India“, *Quarterly Journal of Economics* 130, nr. 3 (2015): pp. 1011–1066.

Luc Behaghel, Bruno Crépon și Marc Gurgand, „Private and Public Provision of Counseling to Job Seekers: Evidence from a Large Controlled Experiment“, *American Economic Journal: Applied Economics* 6, nr. 4 (2014): pp. 142–174.

Mauricio Romero, Justin Sandefur și Wayne Sandholtz, „Outsourcing Service Delivery in a Fragile State: Experimental Evidence from Liberia“, Document de lucru ITAM, accesat pe 18 iunie 2019, <https://www.dropbox.com/s/o82lfb6tdffedya/MainText.pdf?dl=0>.

Finlay Young, „What Will Come of the More Than Me Rape Scandal?“, *ProPublica*, 3 mai 2019, accesat pe 18 iunie 2019, <https://www.propublica.org/article/more-than-me-liberia-rape-scandal>.

Oriana Bandiera, Andrea Prat și Tommaso Valletti, „Active and Passive Waste in Government Spending: Evidence from a Policy Experiment“, *American Economic Review* 99, nr. 4 (2009): pp. 1278–1308.

Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Jordan Kyle, Benjamin A. Olken și Sudarno Sumarto, „Tangible Information and Citizen Empowerment: Identification Cards

and Food Subsidy Programs in Indonesia“, Journal of Political Economy 126, nr. 2 (2018): pp. 451–491

Abhijit Banerjee, Esther Duflo și Stefanie Stantcheva, „Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?“, Mimeo, Institutul de Tehnologie din Massachusetts, 2019.

Alain Cohn, Ernst Fehr și Michel Andre Marechal, „Business Culture and Dishonesty in the Banking Industry“, Nature 516 (2014): pp. 86–89.

Reman Hanna și Shing-Yi Wang, „Dishonesty and Selection into Public Service: Evidence from India“, American Economic Journal: Economic Policy 9 nr. 3 (2017): pp. 262–290.

Sebastian Baufort, Nikolaj Harmon, Frederik Hjorth și Asmus Leth Olsen et al., „Dishonesty and Selection into Public Service in Denmark: Who Runs the World’s Least Corrupt Public Sector?“, Documente de discuție 15–12, Universitatea din Copenhaga, Departmentul de Economie, 2015.

Oriana Bandiera, Michael Carlos Best, Adnan Khan și Andrea Prat, „Incentives and the Allocation of Authority in Organizations: A Field Experiment with Bureaucrats“, Seminariile privind potențialul CEP/DOM, concurența și inovația, London School of Economics, Londra, 24 mai 2018.

Clay Johnson și Harper Reed, „Why the Government Never Gets Tech Right“, New York Times, 24 octombrie 2013, accesat pe 4 martie 2019, https://www.nytimes.com/2013/10/25/opinion/getting-to-the-bottom-of-healthcaregovs-flop.html?_r=0.

Bertrand Garbinti, Jonathan Goupille-Lebret și Thomas Piketty, „Income Inequality in France, 1900–2014: Evidence from Distributional National Accounts (DINA)“, *Journal of Public Economics* 162 (2018): pp. 63–77.

Thomas Piketty și Nancy Qian, „Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India, 1986–2015“, *American Economic Journal: Applied Economics* 1 nr. 2 (2009): pp. 53–63, DOI: 10.1257/app.1.2.53.

Baza de date privind inegalitatea la nivel mondial, accesată pe 19 iunie 2019, <https://wid.world/country/india/> and <https://wid.world/country/china/>.

Luis Felipe López-Calva și Nora Lustig, *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2010), pp. 1–24.

Santiago Levy, *Progress Against Poverty: Sustaining Mexico's PROGRESA – Oportunidades Program* (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2006).

În zeci de studii s-au analizat diverse aspect legate de experimentul Progresă. Primul document de lucru a fost Paul J. Gertler și Simone Boyce, „An Experiment in Incentive-Based Welfare: The Impact of Progresă on Health in Mexico“, Document de lucru, 2003. Studiile legate de acesta și de experimentele ulterioare sunt rezumate în *Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty*, ed. Ariel Fiszbein și Norbert Schady, accesat pe 19 aprilie 2019, <http://documents.worldbank.org/curated/en/914561468314712643/Conditional-cash-transfers-reducing-present-and-future-poverty>.

Baza de date privind inegalitatea la nivel mondial, accesată pe 18 iunie 2109,
<https://wid.world/country/colombia>, <https://wid.world/country/chile>,
<https://wid.world/country/brazil>.

Capitolul 9. BANI DAȚI DIN SUFLET

Citat de Laticia Animas, care conduce noul program. Benjamin Russell, „What AMLO’s Anti-Poverty Overhaul Says About His Government“, Americas Quarterly, 26 februarie 2019, accesat pe 17 aprilie 2019,
<https://www.americasquarterly.org/content/what-amlos-anti-poverty-overhaul-says-about-his-government>.

David Raul Perez Coady și Hadid Vera-Llamas, „Evaluating the Cost of Poverty Alleviation Transfer Programs: An Illustration Based on PROGRESA in Mexico“, Lucrare IFRPI,
<http://ebrary.ifpri.org/utils/getfile/collection/p15738coll2/id/60365/filename/6031>
A se vedea și Natalia Caldes, David Coady și John A. Maluccio, „The Cost of Poverty Alleviation Transfer Programs: A Comparative Analysis of Three Programs in Latin America“, World Development 34, nr. 5 (2006): pp. 818–837.

Florencia Devoto, Esther Duflo, Pascaline Dupas, William Parienté și Vincent Pons, „Happiness on Tap: Piped Water Adoption in Urban Morocco“, American Economic Journal: Economic Policy 4 nr. 4 (2012): pp. 68–99.

Maria Mini Jos, Rinku Murgai, Shrayana Bhattacharya și Soumya Kapoor Mehta, „From Policy to Practice: How Should Social Pensions Be Scaled Up?“, Economic and Political Weekly 50, nr. 14 (2015).

Sarika Gupta, „Perils of the Paperwork: The Impact of Information and Application Assistance on Welfare Program Take-Up in India“, Universitatea Harvard, noiembrie 2017, accesat pe 19 iunie 2019, https://scholar.harvard.edu/files/sarikagupta/files/gupta_jmp_11_1.pdf.

Esther Duflo, „The Economist as Plumber“, *American Economic Review: Papers & Proceedings* 107, nr. 5 (2017): pp. 1–26.

Amy Finkelstein și Matthew J. Notowidigdo, „Take-up and Targeting: Experimental Evidence from SNAP“, Documentul de lucru 24652 al NBER, 2018.

Diane Whitmore Schanzenbach, „Experimental Estimates to the Barriers of Food Stamp Enrollment“, Documentul de discuții nr. 1367–1309 al Institutului de cercetare privind sărăcia, septembrie 2009.

Bruno Tardieu, *Quand un peuple parle: ATD, Quatre Monde, un combat radical contre la misère* (Paris: Editions La Découverte, 2015).

Najy Benhassine, Florencia Devoto, Esther Duflo, Pascaline Dupas și Victor Pouliquen, „Turning a Shove into a Nudge? A «Labeled Cash Transfer’ for Education“, *American Economic Journal: Economic Policy* 7, nr. 3 (2015): pp. 86–125.

Aceste cifre importante sunt rezumate în recenzia lui Robert Reich a celor două cărți despre VUB, <https://www.nytimes.com/2018/07/09/books/review/annie-lowrey-give-people-money-andrew-yang-war-on-normal-people.html>, și se regăsesc și în cărțile respective. *Give People Money: How a Universal Basic*

Income Would End Poverty, Revolutionize Work, and Remake the World, 2018, și Andrew Yang, The War on Normal People: The Truth About America's Disappearing Jobs and Why Universal Basic Income Is Our Future, 2018.

George Bernard Shaw, Pygmalion (London: Penguin Classics, 2013).

Hartă descriptivă a sărăciei din Londra 1898–1899, accesată pe 21 aprilie 2019, <https://booth.lse.ac.uk/learn-more/download-maps/sheet9>.

„Radio Address to the Nation on Welfare Reform“, Biblioteca prezidențială și Muzeul Ronald Reagan, accesat pe 20 martie 2019, <https://www.reaganlibrary.gov/research/speeches/21586a>.

Ibid.

Pentru cititorii care doresc să afle mai multe, aceste lucrări sunt rezumate în câteva cărți: James P. Ziliak, „Temporary Assistance for Needy Families“, în Economics of Means-Tested Transfer Programs in the United States, vol. 1, ed. Robert A. Moffitt (National Bureau of Economic Research and University of Chicago Press, 2016), pp. 303–393; Robert Moffitt, „The Temporary Assistance for Needy Families Program“, în Means-Tested Transfer Programs in the U.S., ed. R. Moffitt (University of Chicago Press and NBER, 2003); Robert Moffitt, „The Effect of Welfare on Marriage and Fertility: What Do We Know and What Do We Need to Know?“, în Welfare, the Family, and Reproductive Behavior, ed. R. Moffitt (Washington, DC: National Research Council, National Academy of Sciences Press, 1998).

Sibith Ndiaye (@SibithNdiaye), „Le Président? Toujours exigeant. Pas encore

satisfait du discours qu'il prononcera demain au congrès de la Mutualité, il nous précise donc le brief! Au boulot!", tweet, 12 iunie 2018, 3:28 p.m., accesat pe 19 iunie 2019, <https://twitter.com/SibethNdiaye/status/1006664614619308033>.

„Expanding Work Requirements in Non-Cash Welfare Programs“, Consiliul Consultanților Economici, iulie 2018, <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2018/07/Expanding-Work-Requirements-in-Non-Cash-Welfare-Programs.pdf>.

Shrayana Bhattacharya, Vanita Leah Falcao și Raghav Puri, „The Public Distribution System in India: Policy Evaluation and Program Delivery Trends“, în *The 1.5 Billion People Question: Food, Vouchers, or Cash Transfers?* (Washington, DC: World Bank, 2017).

„Egypt to Raise Food Subsidy Allowance in Bid to Ease Pressure from Austerity“, Reuters, 20 iunie 2017, accesat pe 19 iunie 2019, <https://www.reuters.com/article/us-egypt-economy/egypt-to-raise-food-subsidy-allowance-in-bid-to-ease-pressure-from-austerity-idUSKBN19B2YW>.

Peter Timmer, Hastuti și Sudarno Sumarto, „Evolution and Implementation of the Rastra Program in Indonesia“, în *The 1.5 Billion People Question: Food, Vouchers, or Cash Transfers?* (Washington, DC: World Bank, 2017).

Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Jordan Kyle, Benjamin A. Olken și Sudarno Sumarto, „Tangible Information and Citizen Empowerment: Identification Cards and Food Subsidy Programs in Indonesia“, *Journal of Political Economy* 126, nr. 2 (2018): pp. 451–491.

Reetika Khera, „Cash vs In-Kind Transfers: Indian Data Meets Theory“, *Food Policy* 46 (Iunie 2014): pp. 116–128,
<https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2014.03.009>.

Ugo Gentilini, Maddalena Honorati și Ruslan Yemtsov, „The State of Social Safety Nets 2014 (English)“, Grupul Băncii Mondiale, 2014, accesat pe 19 iunie 2019, <http://documents.worldbank.org/curated/en/302571468320707386/The-state-of-social-safety-nets-2014>.

Abhijit V. Banerjee, „Policies for a Better Fed World“, *Review of World Economics* 152, nr. 1 (2016): pp. 3–17.

David K. Evans și Anna Popova, „Cash Transfers and Temptation Goods“, *Economic Development and Cultural Change* 65, nr. 2 (2017), pp. 189–221.

Abhijit V. Banerjee, „Policies for a Better Fed World“, *Review of World Economics* 152, nr. 1 (2016): pp. 3–17.

Johannes Haushofer și Jeremy Shapiro, „The Short-Term Impact of Unconditional Cash Transfers to the Poor: Experimental Evidence from Kenya“, *Quarterly Journal of Economics* 131, nr. 4 (2016): pp. 1973–2042.

Ercia Field, Rohini Pande, Natalia Rigol, Simone Schaner și Charity Troyer Moore, „On Her Account: Can Strengthening Women’s Financial Control Boost Female Labor Supply?“, Document de lucru, Universitatea Harvard, Cambridge, MA, 2016, accesat pe 19 iunie 2019,
http://scholar.harvard.edu/files/rpande/files/on_her_account.can_strengthening_w

Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Gabriel Kreindler și Ben Olken, „Debunking the Stereotype of the Lazy Welfare Recipient: Evidence from Cash Transfer Programs“, World Bank Research Observer 32, nr. 2 (august 2017): pp. 155–184, <https://doi.org/10.1093/wbro/lkx002>.

Abhijit Banerjee, Karlan Dean și Chris Udry, „Does Poverty Increase Labor Supply? Evidence from Multiple Income Effects“, Mimeo, Institutul de Tehnologie din Massachusetts, 2019.

David Greenberg și Mark Shroder, „Part 1: Introduction. An Overview of Social Experimentation and the Digest“, Digest of Social Experiments, accesat pe 25 martie 2019, <https://web.archive.org/web/20111130101109/http://www.urban.org/pubs/digest/i>

Philip K. Robins, „A Comparison of the Labor Supply Findings from the Four Negative Income Tax Experiments“, Journal of Human Resources 20, nr. 4 (toamna 1985): pp. 567–582.

Orley Ashenfelter și Mark W. Plant, „Nonparametric Estimates of the Labor Supply Effects of Negative Income Tax Programs“, Journal of Labor Economics 8, nr. 1, Partea a 2-a: Eseuri în cinstea lui Albert Rees (ianuarie 1990): pp. S396–S415.

Philip K. Robins, „A Comparison of the Labor Supply Findings from the Four Negative Income Tax Experiments“, Journal of Human Resources 20, nr. 4 (Toamna 1985): pp. 567–582.

Ibid.

Albert Rees, „An Overview of the Labor-Supply Results“, *Journal of Human Resources* 9, nr. 2 (Primăvara 1974): pp. 158–180.

Damon Jones și Ioana Marinescu, „The Labor Market Impacts of Universal and Permanent Cash Transfers: Evidence from the Alaska Permanent Fund“, Document de lucru 24312 al NBER.

Randall K.Q. Akee, William E. Copeland, Gordon Keeler, Adrian Angold și E. Jane Costello, „Parents’ Income and Children’s Outcomes: A Quasi-Experiment Using Transfer Payments from Casino Profits“, *American Economic Journal: Applied Economics* 2, nr. 1 (2010): pp. 86–115.

Vivi Alatas, Abhijit Banerjee, Rema Hanna, Matt Wai-poi, Ririn Purnamasari, Benjamin A. Olken și Julia Tobias, „Targeting the Poor: Evidence from a Field Experiment in Indonesia“, *American Economic Review* 102, nr. 4 (2012): pp. 1206–1240, DOI: 10.1257/aer.102.4.1206.

Clément Imbert și John Papp, „Labor Market Effects of Social Programs: Evidence from India’s Employment Guarantee“, *American Economic Journal: Applied Economics* 7, nr. 2 (2015): pp. 233–263; Muralidharan Karthik, Paul Niehuas și Sandip Sukhtankar, „General Equilibrium Effects of (Improving) Public Employment Programs: Experimental Evidence from India“, Documentul de lucru 23838 al NBER, 2018 DOI: 10.3386/w23838.

Martin Ravalion, „Is a Decentralized Right to Work Policy Feasible?“, Documentul de lucru 25687 al NBER, martie 2019.

Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Clement Imbert, Santhos Matthews și Rohini Pande, „E-Governance, Accountability, and Leakage in Public Programs: Experimental Evidence from a Financial Management Reform in India“, Documentul de lucru 22803 al NBER, 2016.

„Economic Survey 2016–17“, Guvernul Indiei, Ministerul de Finanțe, Departamentul de Afaceri Economice, Biroul Economic, 2017, pp. 188–190.

Nur Cahyadi, Rema Hanna, Benjamin A. Olken, Rizal Adi Prima, Elan Satriawan și Ekki Syamsulhakim, „Cumulative Impacts of Conditional Cash Transfer Programs: Experimental Evidence from Indonesia“, Documentul de lucru 24670 al NBER, 2018.

Najy Benhassine, Florencia Devoto, Esther Duflo, Pascaline Dupas și Victor Pouliquen, „Turning a Shove into a Nudge? A «Labeled Cash Transfer» for Education“, *American Economic Journal: Economic Policy* 7, nr. 3 (2015): pp. 86–125.

Aaron Smith și Monica Anderson, „Americans’ Attitudes towards a Future in Which Robots and Computers Can Do Many Human Jobs“, Centrul de Cercetare Pew, 4 octombrie 2017, accesat pe 13 aprilie 2019, <http://www.pewinternet.org/2017/10/04/americans-attitudes-toward-a-future-in-which-robots-and-computers-can-do-many-human-jobs/>.

Robert B. Reich, „What If the Government Gave Everyone a Paycheck?“, 9 iulie 2018, <https://www.nytimes.com/2018/07/09/books/review/annie-lowrey-give-people-money-andrew-yang-war-on-normal-people.html>.

Olli Kangas, Signe Jauhiainen, Miska Simanainen, Mina Ylikännö, ed., „The Basic Income Experiment 2017–2018 in Finland. Preliminary Results“, Rapoarte și memorandumuri ale Ministerului pentru Afaceri Sociale și Sănătate, 2019, p. 9.

Abhijit Banerjee, Esther Duflo și Stefanie Stantcheva, „Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?“, Mimeo, Institutul de Tehnologie din Massachusetts, 2019.

Nicole Maestas, Kathleen J. Mullen, David Powell, Till von Wachter și Jeffrey B. Wenger, „Working Conditions in the United States: Results of the 2015 American Working Conditions Survey“, Rand Corporation, 2017.

„The State of American Jobs: How the Shifting Economic Landscape Is Reshaping Work and Society and Affecting the Way People Think about the Skills and Training They Need to Get Ahead“, cap. 3, Centrul de Cercetare Pew, octombrie 2016, accesat pe 21 aprilie 2019, <http://www.pewsocialtrends.org/2016/10/06/3-how-americans-view-their-jobs/#fn-22004-26>.

A se vedea Steve Davis și Till Von Wachter, „Recession and the Costs of Job Loss“, Lucrările Brookings despre activitatea economică, Instituția Brookings, Washington, DC, 2011, https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2011/09/2011b_bpea_davis.pdf, and references therein.

Daniel Sullivan și Till Von Wachter, „Job Displacement and Mortality: An Analysis Using Administrative Data“, Quarterly Journal of Economics 124, nr. 3 (2009): pp. 1265–1306.

Mark Aguiar și Erik Hurst, „Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time over Five Decades“, *Quarterly Journal of Economics* 122, nr. 3 (2007): pp. 969–100.

Mark Aguiar, Mark Bils, Kerwin Kofi Charles și Erik Hurst, „Leisure Luxuries and the Labor Supply of Young Men“, Documentul de lucru 23552 al NBER, iunie 2007.

„American Time Use Survey–2017 Results“, comunicat de presă, Oficiul de Statistici în Domeniul Muncii, Departamentul Muncii al SUA, 28 iunie 2018, accesat pe 19 iunie 2019, <https://www.bls.gov/news.release/atus.nr0.htm>.

Mark Aguiar, Erik Hurst și Loukas Karabarbounis, „Time Use During the Great Recession“, *American Economic Review* 103, nr. 5 (2013): pp. 1664–1696.

Daniel Kahneman și Alan G. Krueger, „Developments in the Measurement of Subjective Well-Being“, *Journal of Economic Perspectives* 20, nr. 1 (2006): pp. 3–24.

Aaron Smith și Monica Anderson, „Americans’ Attitudes towards a Future in Which Robots and Computers Can Do Many Human Jobs“, Institutul de Cercetare Pew, 4 octombrie 2017, accesat pe 3 aprilie 2019, <http://www.pewinternet.org/2017/10/04/americans-attitudes-toward-a-future-in-which-robots-and-computers-can-do-many-human-jobs/>.

„Volunteering in the United States, 2015“, Comunicat de presă economică, 25

februarie 2016, accesat pe 21 aprilie 2019,
<https://www.bls.gov/news.release/volun.nr0.htm>.

David Deming, „The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market“, *Quarterly Journal of Economics* 132, nr. 4 (2017): pp. 1593–1640,
<https://doi.org/10.1093/qje/qjx022>.

Román Zárate, „Social and Cognitive Peer Effects: Experimental Evidence from Selective High Schools in Peru“, *MIT Științe Economice*, 2019, accesat pe 19 iunie 2019, <https://economics.mit.edu/files/16276>.

Raj Chetty, Nathaniel Hendren, Patrick Kline și Emmanuel Saez, „Where Is the Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United States“, *Quarterly Journal of Economics* 129, nr. 4 (2014): pp. 1553–1623, <https://doi.org/10.1093/qje/qju022>.

Lawrence F. Katz, Jeffrey R. Kling și Jeffrey B. Liebman, „Moving to Opportunity in Boston: Early Results of a Randomized Mobility Experiment“, *Quarterly Journal of Economics* 116 nr. 2 (2001): pp. 607–654,
<https://doi.org/10.1162/00335530151144113>.

Ra Chetty, Nathaniel Hendren și Lawrence F. Katz, „The Effect of Exposure to Better Neighborhoods and Children: New Evidence from the Moving to Opportunity Experiment“, *American Economic Review* 106, nr. 4 (2016): pp. 855–902.

Raj Chetty și Nathaniel Hendren, „The Impacts of Neighborhoods on Intergenerational Mobility II: County-Level Estimates“, *Quarterly Journal of*

Economics 133, nr. 3 (2018): pp. 1163–1228.

Roland G. Fryer Jr., „The Production of Human Capital in Developed Countries: Evidence from 196 Randomized Field Experiments“, în *Handbook of Economic Field Experiments 2* (Amsterdam: North-Holland, 2017): pp. 95–322.

Abhijit Banerjee, Rukmini Banerji, James Berry, Esther Duflo, Harini Kannan, Shobhini Mukerji, Marc Shotland și Michael Walton, „From Proof of Concept to Scalable Policies: Challenges and Solutions, with an Application“, *Journal of Economic Perspectives* 31, nr. 4 (2017): pp. 73–102.

Raj Chetty, John Friedman, Nathaniel Hilger, Emmanuel Saez, Diane Whitmore Schanzenbach și Danny Yagan, „How Does Your Kindergarten Classroom Affect Your Earnings? Evidence from Project Star“, *Quarterly Journal of Economics* 126, nr. 4 (2011): pp. 1593–1660.

Ajay Chaudry și Rupa Datta, „The Current Landscape for Public Pre-Kindergarten Programs“, în *The Current State of Scientific Knowledge on Pre-Kindergarten Effects*, Instituția Brookings, Washington, DC, 2017, accesat pe 19 iunie 2019, https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/04/duke_prekstudy_final_4-4-17_hires.pdf.

Maria Stephens, Laura K. Warren și Ariana L. Harner, „Comparative Indicators of Education in the United States and Other G-20 Countries: 2015. NCES 2016-100“, Centrul Național pentru Statistici în Domeniul Educației, 2015.

Toate referințele la cercetarea lui Heckman cu privire la impactul pe termen lung al învățământului preșcolar se pot găsi la <https://heckmanequation.org/>. Printre

alte referințe, a se vedea Jorge Luis García, James J. Heckman, Duncan Ermini Leaf și María José Prados, „The Life-Cycle Benefits of an Influential Early Childhood Program“, Documentul de lucru 22993 al NBER, 2016.

Michael Puma, Stephen Bell, Ronna Cook și Camilla Heid, „Head Start Impact Study Final Report“, Departamentul Sănătății și al Serviciilor Sociale din SUA, Autoritatea pentru Copii și Familii, 2010, https://www.acf.hhs.gov/sites/default/files/opre/executive_summary_final.pdf; Mark Lipsey, Dale Farran și Kelley Durkin, „Effects of the Tennessee Prekindergarten Program on Children’s Achievement and Behavior through Third Grade“, *Early Childhood Research Quarterly* 45 (2017): pp. 155–176.

R.M. Ford, S.J. McDougall și D. Evans, „Parent-Delivered Compensatory Education for Children at Risk of Educational Failure: Improving the Academic and Self-Regulatory Skills of a Sure Start Preschool Sample“, *British Journal of Psychology* 100, nr. 4 (2009), pp. 773–797. A.J.L. Baker, C.S. Piotrkowski și J. Brooks-Gunn, „The Effects of the Home Instruction Program for Preschool Youngsters on Children’s School Performance at the End of the Program and One Year Later“, *Early Childhood Research Quarterly* 13, nr. 4 (1998), pp. 571–586. K.L. Bierman, J. Welsh, B.S. Heinrichs, R.L. Nix și E.T. Mathis, „Helping Head Start Parents Promote Their Children’s Kindergarten Adjustment: The REDI Parent Program“, *Child Development*, 2015. James J. Heckman, Margaret L. Holland, Kevin K. Makinom Rodrigo Pinto și Maria Rosales-Rueda, „An Analysis of the Memphis Nurse-Family Partnership Program“, Documentul de lucru 23610 al NBER, iulie 2017, <http://www.nber.org/papers/w23610>. Orazio Attanasio, C. Fernández, E. Fitzsimons, S.M. Grantham-McGregor, C. Meghir și M. Rubio-Codina, „Using the Infrastructure of a Conditional Cash Transfer Programme to Deliver a Scalable Integrated Early Child Development Programme in Colombia: A Cluster Randomised Controlled Trial“, *British Medical Journal* 349 (29 septembrie 2014): g5785. Paul Gertler, James Heckman, Rodrigo Pinto, Arianna Zanolini, Christel Vermeerch, Susan Walker, Susan Chang-Lopez și Sally Grantham-McGregor, „Labor Market Returns to an Early Childhood Stimulation Intervention in Jamaica“, *Science* 344, nr. 6187 (2014): pp. 998–1001.

Moira R. Dillon, Harini Kannan, Joshua T. Dean, Elizabeth S. Spelke și Esther Duflo, „Cognitive Science in the Field: A Preschool Intervention Durably Enhances Intuitive but Not Formal Mathematics“, *Science* 357, nr. 6346 (2017): pp. 47–55.

Henrik Kleven, Camille Landais, Johanna Posch, Andreas Steinhauer și Josef Zweimüller, „Child Penalties Across Countries: Evidence and Explanations“, nr. w25524, Biroul Național de Cercetare Economică, 2019.

Henrik Kleven, Camille Landais și Jakob Egholt Søgaaard, „Children and Gender Inequality: Evidence from Denmark“, nr. w24219, Biroul Național de Cercetare Economică, 2018.

„Denmark: Long-term Care“, Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică, 2011, <http://www.oecd.org/denmark/47877588.pdf>.

Bruno Crépon și Gerard van den Berg, „Active Labor Market Policies“, *Annual Review of Economics*, <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080614-115738>; Bruno Crépon, Esther Duflo, Marc Gurgand, Roland Rathelot și Philippe Zamora, „Do Labor Market Policies Have Displacement Effects? Evidence from a Clustered Randomized Experiment“, *Quarterly Journal of Economics* 128, nr. 2 (2013): pp. 531–580.

Sheila Maguire, Joshua Freely, Carol Clymer, Maureen Conway și Deena Schwartz, „Tuning In to Local Labor Markets: Findings from the Sectoral Employment Impact Study“, Organizații publice/private 2010, accesat pe 21 aprilie 2019, <http://ppv.issuelab.org/resources/5101/5101.pdf>.

Yann Algan, Bruno Crépon, Dylan Glover, „The Value of a Vacancy: Evidence from a Randomized Evaluation with Local Employment Agencies in France“, Documentul de lucru al J-PAL, 2018, accesat pe 21 aprilie 2019, https://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/5484_The-Value_of_a_vacancy_Algan-Crepon-Glover_June2018.pdf.

„Employment Database – Labour Market Policies And Institutions“, Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică.

„Active Labour Market Policies: Connecting People with Jobs“, Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică, <http://www.oecd.org/employment/activation.htm>.

Benjamin Hyman, „Can Displaced Labor Be Retrained? Evidence from Quasi-Random Assignment to Trade Adjustment Assistance“, 10 ianuarie 2018, <https://ssrn.com/abstract=3155386> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3155386>.

Aaron Smith și Monica Anderson, „Automation in Everyday Life: Chapter 2“, Centrul de Cercetare Pew, 2017, accesat pe 21 aprilie 2019, <https://www.pewinternet.org/2017/10/04/americans-attitudes-toward-a-future-in-which-robots-and-computers-can-do-many-human-jobs/>.

Bruno Tardieu, Quand un peuple parle (Paris: La Découverte, 2015).

Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Nathanael Goldberg, Dean Karlan, Robert Osei, William Parienté, Jeremy Shapiro, Bram Thuysbaert și Christopher Udry, „A

Multifaceted Program Causes Lasting Progress for the Very Poor: Evidence from Six Countries“, Science 348, nr. 6236 (2015): p. 1260799.

Esther Duflo, Abhijit Banerjee, Raghavendra Chattopadhyay, Jeremy Shapiro, „The Long Term Impacts of a «Graduation» Program: Evidence from West Bengal“, Mimeo, Institutul de Tehnologie din Massachusetts, 2019.

Christopher Blattman, Nathan Fiala și Sebastian Martinez, „The Long Term Impacts of Grants on Poverty: 9-Year Evidence from Uganda’s Youth Opportunities Program“, 5 aprilie 2019, <https://ssrn.com/abstract=3223028> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3223028>.

Bruno Crépon, Esther Duflo, Éllise Huillery, William Pariente, Juliette Seban și Paul-Armand Veillon, „Cream Skimming and the Comparison between Social Interventions Evidence from Entrepreneurship Programs for At-Risk Youth in France“, 2018.

Ibid.

Robert Rosenthal și Lenore Jacobson, „Pygmalion in the Classroom“, Urban Review 3, nr. 1 (1968): pp. 16–20.

Angela Duckworth, Grit: The Power of Passion and Perseverance (New York; Scribner, 2016).

Yann Algan, Adrien Bouguen, Axelle Charpentier, Coralie Chevallier și Élise

Huillery, „The Impact of a Large-Scale Mindset Intervention on School Outcomes: Experimental Evidence from France“, Mimeo, 2018.

Sara B. Heller, Anuj K. Shah, Jonathan Guryan, Jens Ludwig, Sendhil Mullainathan și Harold A. Pollack, „Thinking, Fast and Slow? Some Field Experiments to Reduce Crime and Dropout in Chicago“, Quarterly Journal of Economics 132k, nr. 1 (2017): pp. 1–54.

Concluzie: ECONOMIE BUNĂ ȘI ECONOMIE PROASTĂ

Chang-Tai Hsieh și Peter J. Klenow, „The Life Cycle of Plants in India and Mexico“, Quarterly Journal of Economics 129, nr. 3 (August 2014): pp. 1035–1084, <https://doi.org/10.1093/qje/qju014>.

Mulțumiri

Orice carte este produsul mai multor minți, însă cea de față, mai mult decât altele. Chiki Sarkar ne-a încurajat să realizăm acest proiect înainte să știm încotro ne îndreptăm. Entuziasmul, inteligența sa vie și încrederea ei în calitățile noastre ne-au ghidat și ne-au susținut de-a lungul acestui proiect. Puțin mai târziu ni s-a alăturat Andrew Wylie. Vasta lui experiență ne-a dat încrederea de a continua. Neel Mukherjee a citit tot manuscrisul în prima sa formă și ne-a îndrumat, ne-a dat sfaturi stilistice și, mai presus de orice, ne-a asigurat că este o carte care merită să fie scrisă și poate și citită. Maddie McKelway a făcut o treabă extraordinară asigurându-se că toate datele din manuscris sunt verificate și citate cum trebuie și că toate propozițiile au (cât de cât) o noimă. Clive Priddle, la fel ca și la cartea noastră anterioară, a înțeles unde vrem să ajungem, adesea înaintea noastră. Corecturile lui au transformat manuscrisul în cartea de față.

Scriind o carte care se aventurează dincolo de „domeniul nostru de bază”, a trebuit să ne bazăm foarte mult pe înțelepciunea multora dintre prietenii noștri economiști. Fiind înconjurați de atâția oameni geniali, este imposibil să ne amintim de unde a provenit fiecare idee. Enumerându-i pe câțiva riscăm să îi excludem pe mulți alții, însă ne simțim datori să îi menționăm (fără să îi implicăm, desigur) pe Daron Acemoglu, David Atkin, Arnaud Costinot, Dave Donaldson, Rachel Glennerster, Penny Goldberg, Michael Greenstone, Bengt Holmstrom, Michael Kremer, Ben Olken, Thomas Piketty, Emma Rothschild, Emmanuel Saez, Frank Schilbach, Stefanie Stantcheva și Ivan Werning. Vă mulțumim mult pentru ce ne-ați învățat. Le mulțumim și îndrumătorilor noștri de doctorat, Josh Angrist, Jerry Green, Andreu Mas Colell, Eric Maskin și Larry Summers; și numeroșilor noștri profesori, colaboratori, prieteni și studenți, ale căror amprente se regăsesc peste tot în carte. Riscând din nou să fim foarte nedrepti, cartea nu ar fi așa cum este fără influența, printre alții, a următorilor: Philippe Aghion, Marianne Bertrand, Arun Chandrasekhar, Daniel Cohen, Bruno Crepon, Ernst Fehr, Amy Finkelstein, Maitreesh Ghatak, Rema Hanna, Matt Jackson, Dean Karlan, Eliana La Ferrara, Matt Low, Ben Moll, Sendhil Mullainathan, Kaivan Munshi, Andrew Newman, Paul Niehaus, Rohini Pande, Nancy Qian, Amartya Sen, Bob Solow, Cass Sunstein, Tavneet Suri și Robert Townsend.

Anul de concediu pe care ni l-am luat de la Facultatea de Economie de la Paris a fost o mană cerească. A fost un loc plăcut și distractiv de lucru, colegial și plin de viață. Le suntem recunoscători mai ales următorilor: Luc Behagel, Denis Cogneau, Olivier Compte, Hélène Giacobino, Mark Gurgand, Sylvie Lambert și Karen Macours; și lui Gilles Postel-Vinay și Katiei Zhuravskaya pentru zâmbetele lor mereu prietenoase, pentru conversațiile foarte plăcute și pentru multele meciuri istovitoare de tenis. Colegii noștri de la MIT, Glenn și Sara Ellison, care și-au luat concediu odată cu noi, ne-au făcut anul și mai minunat. Menționăm cu recunoștință sprijinul financiar primit de la Région Île-de-France (Chaire Blaise Pascal), Fondul de Cercetare Axa, Fundația FENS, Universitatea de Economie de la Paris și MIT.

Vreme de peste 15 ani echipa J-PAL nu numai că ne-a întreținut pasiunea, dar ne-au menținut optimismul cu privire atât la economia politică, cât și la umanitate. Suntem enorm de norocoși să lucrăm în fiecare zi, an de an, cu oameni buni, generoși și devotați. Mulțumiri lui Iqbal Dhaliwal, care conduce nava, și lui John Floretta, Shobhini Mukherjee, Laura Poswell și Anna Schrimpf, care sunt însoțitorii noștri cotidiani, văzuți și nevăzuți. Și, desigur, lui Heather McCurdy și Jovanna Mason, care au încercat în mod curajos să ne pună cât de cât viața în ordine.

Părinții lui Esther, Michel și Violaine Duflo, și fratele ei Colas și familia lui ne-au ajutat foarte mult ca să avem o ședere foarte plăcută la Paris. Vă mulțumim pentru tot ce faceți pentru noi an de an.

Părinții lui Abhijit, Dipak și Nirmala Banerjee, sunt întotdeauna cititorii ideali ai tot ce scrie el. Le mulțumește pentru că l-au învățat toată economia pe care o știe și, poate mai important decât asta, motivele pentru care ar trebui să îi pese.

Salarii

Oferta de forță de muncă, numai localnici

Oferta de forță de muncă, localnici și imigranți

Cererea de forță de muncă

Locuri de muncă